

Д

Дом

Вторник 22 апреля 2014 №18

kommersant.ru

3 Что случится с рынком недвижимости в случае международной изоляции

9 Плюсы и минусы вложений в паевые инвестиционные фонды недвижимости

10 Кого разорил, а кому оказался на руку прошлогодний кризис на Кипре



Аренда в организованных коттеджных поселках Подмосковья — продукт редкий, а спрос на него высокий. В некоторых поселках очередь из желающих снять дом растягивается на годы, и девелоперы это знают, но все равно предпочитают продавать дома, а не заниматься сдачей в аренду. Однако стагнация на загородном рынке уже заставила некоторых застройщиков пересмотреть свою точку зрения на этот счет.

Временно за городом

— доходные дома —

Не на сезон

На лето большинству из нас хочется вырваться из душного города. Приезжая с работы, дышать чистым воздухом, купаться, в выходные устраивать пикники на природе, имея при этом городской уровень комфорта — все это так заманчиво, а для семей с детьми так и вовсе жизненная необходимость.

Однако снять дачу, а тем более дом в коттеджном поселке — непростая задача. Высокий сезон на этом рынке начинается уже в феврале, и большинство предложений здесь от частных лиц, которые к тому же в последние годы так избалованы вниманием арендаторов, что на летний период дома стараются не сдавать, а предпочитают выбирать тех, кто собирается арендовать дом круглогодично.

В некоторых наиболее популярных поселках домовладения снимают годами, и свободных предложений можно ждать довольно долго, рассказывает Анастасия Могилатова, генеральный директор Welhome. В целом же по рынку доля вакантных площадей для сдачи в аренду не превышает 30%.

Дальше — интереснее

Эксперты, опрошенные корреспондентом «Ъ-Дома», насчитали всего 15 проектов, где арендой занимаются не частные собственники, а управляющая компания. Среди них — знаменитый МЖК «Росинка» на 6-м км Пятницкого шоссе, построен-



ный в 1990-х годах именно для аренды. Большинство арендаторов здесь экспаты и представители крупного бизнеса. Дома и таунхаусы в «Росинке» сдаются только на длительный срок по ставке от 250 тыс. рублей в месяц, и лист ожидания заполнен на несколько лет вперед.

Самый дорогой из арендных поселков расположен в Москве на территории Серебряного бора: цены здесь стартуют от 300 тыс. рублей

в месяц. «Отличительная особенность здешней недвижимости помимо громких имен арендаторов и коррупционных скандалов, связанных с ней, — отсутствие центральной канализации», — замечает Алексей Аверьянов, генеральный директор Vesco Group.

Стоимость аренды в загородных поселках зависит в первую очередь от площади дома, а также от наличия разнообразной инфраструк-

туры. Так, в «Опушке» на Минском шоссе (18 км от МКАД), где имеются магазин, аптека, детская и спортивная площадки, цены начинаются от 110 тыс. рублей в месяц — и это наименее дорогое предложение из рассматриваемых.

«Петровские дали» на Дмитровском шоссе расположены почти в три раза дальше от Москвы, и площадь домов здесь меньше, чем в «Опушке».

Хорошо забытое новое

— оазисы —

История загородного девелопмента в Подмоскowie более давняя, чем многим кажется. Первый организованный поселок появился больше 100 лет назад и был при этом весьма похож на нынешние. Он был очень комфортабелен для своего времени. Что впоследствии его и погубило.

За городом с удобствами

«Бороться с отсутствием, дороговизной и неудобством квартир в Москве можно только приобретением участков земли около Москвы и постройкой своего собственного дома» — эти строки вполне могли бы оказаться газетной рекламой какого-нибудь из бесчисленных поселков нашего времени. Но написаны они больше 100 лет назад. Так продавали самый первый организованный коттеджный поселок в Подмоскowie — Новогиреево.

Многие жители этого застроенного дешевыми панельными домами района на востоке Москвы даже не подозревают о том, что обитают в месте историческом. Старый бревенчатый дом на улице Алексея Дикого считают наследием деревенского прошлого. А на причудливый Музей наивного искусства с башенкой и вовсе внимания не обращают — мало ли какие здания для музеев строят. Между тем это типовые дореволюционные коттеджи.

Все началось в 1907 году. Продавать землю возле родовой усадьбы московский помещик Александр Торлецкий начал не от хорошей жизни: долги заставили. Но вместо того чтобы просто пустить имение с молотка, Александр Иванович устроил на своей земле полноценный дачный поселок, справедливо рассудив, что на отдельных участках заработает больше.

Многие вещи в истории повторяются с удивительной точностью. Рекламные приемы девелопера 1900-х годов мало отличались от аналогичной практики 2000-х. Покупателям предлагали беспроцентную рассрочку, а в рекламной брошюре подробно разъясняли, почему платеж за семь-восемь лет не превысит стоимость аренды московской квартиры на тот же срок. Дома характеризовались не как дачи, а как полноценное круглогодичное жилье, альтернатива московской жизни. Прямо как сейчас.

Еще продавцы ссылались на западноевропейский опыт загородной жизни. И назвали поселок так, как это часто делают сейчас: к имени известного дачного места прибавили приставку ново-. А усадьба Торлецкого Гиреево действительно была местом с хорошей репутацией. Здесь отдыхал Ходасевич, писал Левитан.

— Дачи в дореволюционной России обычно росли вокруг усадеб, — рассказывает историк и москвовед Михаил Коробко. — Это было удобно, поскольку позволяло приспособить под сдачу внаем старые постройки. Кроме того, тут уже жили люди, умеющие эти загородные дома обслуживать. Дача стала для помещиков новой формой дохода, более выгодной, чем сельское хозяйство.

Так что новаторством в Новогиреево было не само по себе строительство дач, а создание организованного поселка, да еще и со всеми удобствами. Инженерная инфраструктура предлагалась по тем временам очень хорошая, а для загородного жилья — просто беспрецедентная. Тут и центральное водоснабжение из артезианской скважины, и собственная электростанция с электрическим освещением на улицах и возможностью провести свет в дома. В Москве к тому моменту только-только открылась вторая по счету городская электростанция.

ЗДЕСЬ
ПАРКУЕТСЯ
ЭЛИТА

О С Т О Ж Е Н К А 1 1

ПОСЛЕДНИЙ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДОМ

• (495) 647-03-40 •
www.os11.ru

ДОМ ЦЕНЫ

Спад на подъеме

Мартовские цены на новое московское жилье выросли куда существеннее, чем в феврале. Объем предложения в столице снова снизился, даже несмотря на появление новых проектов. Однако спрос вырос только в самых популярных проектах, а покупатели элитного жилья, ожидая, чем же закончится украинский кризис, и вовсе заняли наблюдательную позицию.

— город —

Желающие заканчиваются

В марте рынок столичного жилья продолжил свой рост — впрочем, темпы его свидетельствуют скорее о традиционном весеннем подъеме, нежели о продолжении зимней покупательской лихорадки, вызванной ослаблением национальной валюты и чехардой с банковскими вкладами. Число зарегистрированных прав по купле-продаже жилья, по данным Росреестра, составило 16 154 — это почти на 17% больше, чем в феврале, но все еще меньше, чем в декабре прошлого года, когда регистраторы насчитали 18 393 транзакции. Рост числа зарегистрированных договоров долевого участия составил чуть более 19% — этот показатель достиг в марте 3618, но ему тоже пока далеко до декабрьских цифр.

«Если сравнивать объемы продаж в начале февраля и в конце марта, то в последнем случае можно отметить заметный спад — примерно на 20%», — рассказывает Софья Лебедева, генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостроек». По ее мнению, желающие вложить свои средства в недвижимость сделали это уже в январе или феврале, когда колебания валют и экономическая нестабильность начали заметно просматриваться.

О снижении покупательской активности в конце первого квартала говорит и руководитель аналитического и консалтингового центра Est-a-tet Владимир Богданюк. Даже минимального укрепления курса рубля хватило для того, чтобы большинство покупателей заняли выжидательную позицию. А тут еще и цены выросли.

Отпугиватель клиентов

Квартир в продаже снова стало меньше, это факт. В целом, несмотря на выход новых про-



На московском рынке явно просматривается спад покупательской активности

ектов, по сравнению с февралем объем предложения снизился на 4,7%, а за первый квартал текущего года — на 30%, утверждает Анна Соколова, директор департамента аналитики и консалтинга «Метриум Групп». При этом наиболее впечатляющие показатели у экономсегмента: здесь новых предложений только за последний месяц, по данным «МИЭЛЬ-Новостроек», стало меньше почти на 35%.

Цены при этом пошли вверх, больше всего подорожало самое дешевое. В экономклассе средняя стоимость квадратного метра составила 123,4 тыс. рублей — на 13% больше, чем в феврале. В комфорт-классе все значительно спокойнее: цены подросли на скромные 2,5%, до 142 тыс. рублей за 1 кв. м, и почти настолько же уменьшился объем предложения.

Объем предложения в столичных новостройках бизнес-класса в марте составил 462,8 тыс. кв. м — почти в десять раз больше, чем в экономклассе. Этот показатель на 2,7% ниже февральского, цены подросли чуть меньше, чем в комфорт-классе, — на 1,8%, достигнув уровня 226,7 тыс. рублей за 1 кв. м.

Анна Соколова говорит, что в экономклассе повышение цен стало реакцией продавцов на январский ажиотажный спрос и начавшуюся девальвацию рубля. Это отпугнуло некоторых покупателей и привело к снижению активности в феврале. «В марте покупательский спрос снова вырос, причем в самых популярных проектах рост за месяц составил 15–20%, а вместе с этим снова увеличились и цены», — добавляет эксперт.

Влияние Крыма на Остоженку

Самыми осторожными оказались участники рынка элитного жилья. В Troika Estate нынешний уровень спроса решили сравнить с тем, что наблюдался год назад: разница в пользу последнего составила 15%. «В течение последнего месяца ряд покупателей, особенно в сегменте дорогого жилья, все-таки занял выжидательные позиции», — говорит Екатерина Фонарева, коммерческий директор «Баркли». То же самое наблюдают аналитики Top Brokers Alliance, по мнению которых такое поведение клиентов напрямую связано с обострением ситуации на Украине и присоединением Крыма к России.

Но и продавцы квартир на вторичном рынке не отстали. В Troika Estate заметили сокращение объема предложения готовых квартир — за первый квартал оно составило порядка 10%. Причина, как полагают аналитики компании, в том, что многие собственники придерживаются квартиры, ранее выставленные на продажу. Очевидно, продавцы ожидают, когда закончится период валютного дисбаланса, который стартовал с конца февраля, и можно будет наконец определить его справедливой ценой объекта.

Без расрочек

Похожую картину наблюдают и в Подмоскowie. Наталья Картавцева, заместитель генерального директора ОАО ОПИН, говорит, что спрос на квартиры в новостройках вырос на 15–20% по сравнению с февралем. Кроме того, в течение двух последних месяцев вдвое увеличился процент инвестиционных покупок, доля которых традиционно составляет порядка 15%. «Это было очевидно по структуре спроса: популярности пользовались квартирами маленькой площади», — поясняет эксперт.

Кроме того, Александра Бирюкова, руководитель аналитического центра «Домус Фи-

нанс», заметила смещение спроса в пользу объектов на ранней стадии строительства с невысокой ценой, которые сулят более высокую доходность инвесторам. А Дмитрий Котровский, вице-президент «Химки Групп», утверждает, что в последнее время число сделок со стопроцентной оплатой выросло почти на четверть.

Мартовский рост цен на объекты экономкласса, подсчитали эксперты Blackwood, составил 3,9%, таким образом, средневзвешенная цена квадратного метра достигла 70 тыс. рублей. По данным управляющего партнера ГК «Лубина» Дмитрия Гусева, малоэтажные проекты все еще существенно дешевле и растут в цене динамичнее остальных: за месяц рост составил 4,5%, а средняя стоимость — 65,3 тыс. рублей за 1 кв. м.

Комфорт-класс в области, как говорят в «Домус Финанс», теперь стоит в среднем 75,8 тыс. рублей за 1 кв. м — на 2% дороже, чем в феврале. Подмосковный бизнес-класс подорожал несущественно, всего на 0,9%, до уровня 118,2 тыс. рублей за 1 кв. м. Это легко объяснить: в марте объем такого предложения увеличился сразу на 12,9% — до 350 тыс. кв. м, а основной спрос пришелся на наиболее дешевые объекты. По отдельным проектам динамика роста цен достигала 5–6%, замечает госпожа Бирюкова.

Спешат потратить

Кстати, бурный расцвет переживает и вторичный рынок области, свидетельствует Сергей Власенко, президент корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис». «В сложившейся ситуации с рынка уходит буквально все, на что у людей хватает накопленных средств», — рассказывает эксперт. — О том, что тратятся именно накопления, говорит тот факт, что при росте количества сделок в целом доля ипотечных сделок снизилась на 5%.

Эксперты компании также отмечают перераспределение спроса в пользу более дешевого жилья. Например, в первом квартале впервые с 2011 года выросла доля продаж комнат — с 5% до 9,3% от общего числа сделок.

Одни эксперты прогнозируют, что рынок недвижимости стабилизируется, другие предрекают ему стагнацию уже в недалеком будущем. «Отложенный спрос хорошо сработал в январе и феврале», — замечает коммерческий директор «МИГ-Недвижимости» Ольга Гусева, — а приток новых потребителей все-таки ограничен, ведь уровень дохода и бюджет покупки у большинства граждан остались прежними.

После мартовского снижения доллар и евро опять начали свой рост по отношению к рублю. Любопытно будет посмотреть, многие ли они подтолкнут к покупке на этот раз.

Марта Савенко

Сезонная экономия

— аренда —

Мартовские настроения на рынке аренды несильно отличаются от февральских. Предложение по-прежнему превышает спрос, хотя и не повсеместно, арендаторы поняли, что настал их час, и пытаются торговаться. А на загородном рынке большой популярностью стали пользоваться «дальние дачи», которые многие к тому же стремятся снимать в складчину.

Торг здесь неохотный

Арендодателей стало больше, чем желающих снять квартиру, — это факт. Однако цены на этом рынке пока не снижаются, говорят эксперты. Возможно, это происходит просто потому, что московские арендодатели в большинстве своем люди консервативные и торгуются неохотно. Хотя есть живые примеры: по свидетельству риэлторов, месячная стоимость однокомнатной квартиры в Текстильщиках в новом высотном доме и с качественным ремонтом всего за неделю упала с 40 тыс. до 32 тыс. рублей. Но такое обычно бывает, когда хозяева торопятся, говорят специалисты — например, нужно срочно уезжать в длительную командировку или требуется определенная сумма денег.

А вообще по итогам марта предложение квартир превысило спрос на них в 3,9 раза, рассказывает Мария Жукова, первый заместитель директора компании «МИЭЛЬ-Аренда». «Активный рост предложения, в среднем на 7% в месяц, мы фиксируем с октября 2013 года», — рассказывает Марина Морозова, старший консультант отдела по работе с арендаторами Intermark Relocation. — Сейчас только в Таганском районе и в районе Ленинградского проспекта спрос незначительно выше предложения — на 4%. В свою очередь, специалисты «НДВ-Недвижимости» отмечают, что в районе Нагатинский затон по состоянию на начало апреля отмечается дефицит качественных двухкомнатных квартир стоимостью около 50 тыс. рублей в месяц.

Есть предпосылки к тому, что спрос будет снижаться и дальше и в конце концов рынок аренды ждет стагнация, предполагает Галина Киселева, руководитель управления аренды квартир «Инком-Недвижимости». В краткосрочной перспективе если рубль продолжит падение, то

ставки могут и вырасти, но не более чем на 5–7%, добавляет эксперт.

Для собственников логично было бы, конечно, не поднимать ставки напрямую, а просто попытаться зафиксировать цену в одной из устойчивых валют. Но так поступают только единицы, и попытки эти нельзя назвать удачными, так что цены на аренду квартир в Москве по-прежнему фиксируются в рублях, говорит Галина Киселева. «Основная масса сделок проходит в диапазоне устойчивых цен», — замечает эксперт.

Все дело в спросе, который снижается, а к лету традиционно упадет до минимума. Отсюда вывод: ни подъем ставок, ни их конвертация в доллары или евро не будут иметь особого успеха даже на фоне падающей национальной валюты вплоть до середины августа, когда измученные отдыхом соотечественники начнут возвращаться в столицу.

Пока держатся

По данным «Инкома», основная масса квартир в аренде осталась на том же ценовом уровне, снижение по всем сегментам, кроме элитного, составило не более 1%. Положительной динамикой не продемонстрировал ни один вид квартир, а в сегменте de luxe больше всего подешевели одно- и двухкомнатные квартиры.

Средняя арендная ставка в экономклассе на однокомнатные квартиры в марте стала меньше на 1% и составила 30,2 тыс. рублей в месяц. То же самое произошло с «однушками» бизнес-класса, которые теперь стоят 43,5 тыс. рублей в месяц. А вот такие же квартиры в сегменте de luxe за месяц упали в стоимости сразу на 5% и теперь оцениваются в 117,7 тыс. рублей в месяц.

Тенденции, которые наблюдались в течение более длительного периода, примерно соответствуют мартовским. Удельная ставка элитной аренды по итогам первого квартала составила \$670 за 1 кв. м в год, таким образом, произошла небольшая, на 1,5%, коррекция в сторону снижения по сравнению с мартом 2013 года, говорят в IntermarkSavills.

Заметно увеличилось число квартир в бюджете до \$4 тыс. в месяц. В данный момент это почти треть предложения на рынке высокобюджетной аренды. В этом сегменте наблюдается конкуренция и собственники готовы к торгу, который, как правило, составляет до 10% от заявленной стоимости.

Подешевле и подальше

На загородном арендном рынке впервые за много лет наблюдаются те же тенденции, что и в городе. Спрос практически равен предложению, говорит госпожа Жукова. Арендаторы могли и не торопиться снимать дачи в феврале — весенний асортимент объектов ничуть не уступает зимнему. А было еще год назад, в марте 2013-го, спрос на коттеджи превышал предложение вдвое.

В этом сезоне многие явно решили сэкономить на аренде: большая часть заявок приходится на дома экономкласса — от 30 тыс. до 80 тыс. рублей в месяц, рассказывает эксперт офиса «Сретенское» корпорации «Инком-Недвижимость» Ольга Баштанова.

На дома по цене от 90 тыс. до 150 тыс. рублей в месяц спрос невысокий, причём арендаторы пытаются опустить цену на 20–30%, а то и вовсе уменьшить ее вдвое, на что собственники, конечно, пойти не могут. Около трети из них соглашаются снизить ставку на 30%, а остальные продолжают ждать своего клиента.

Длительная аренда загородных домов, похоже, тоже начинает сдавать позиции: арендодатели, которые раньше сдавали свои коттеджи только на длительный срок, теперь готовы предоставить жилье на срок от пяти-шести месяцев. С другой стороны, если находится арендатор, которому дом нужен на срок от года, хозяева даже в низкокюджетных сегментах соглашаются сделать небольшую скидку.

Но все же в большинстве своем спрос на загородном арендном рынке особенный, сезонный, ведь подмосковное лето проходит быстро. «Граждане, запланировавшие загородный отдых, обязательно уедут, даже если придется снять дом дешевле и дальше от Москвы по километражу», — комментирует госпожа Баштанова. Поэтому в последнее время стали востребованными «дальние дачи» — до 100 км от столицы. А ведь раньше арендаторы не жаловали их своим вниманием.

Другой способ сэкономить на летней аренде придумали члены больших семей. «Одной из последних тенденций стало объединение родственников с целью аренды дома на несколько человек», — рассказывает эксперт. Арендодатели идут на это неохотно, с условием повышения цены.

Марта Савенко

VILLAGIO ESTATE

ПОСЕЛОК MONTEVILLE ТОЛЬКО ДО 15 МАЯ!

ДОМА 300 М² 29 МЛН РУБ.

Новорижское шоссе, 23 км

В самом расцвете весны Villagio Estate приготовила подарок для всех, кто подыскивает новый дом за городом. Только до 15 мая 2014 года особняк в элитном поселке «Монтевилль» можно приобрести по особой цене — всего за 29 млн рублей.

Вас ждут дома площадью 300 м² с участками 15 соток. Архитектура в «Монтевилле» — это изящная геометрия внутреннего пространства, натуральные материалы и отделка в природных тонах. Ландшафтная элегантность поселка воплощена в ансамбле живописных парков и водоемов. Для владельцев резиденций действует закрытый клуб привилегий.

(495) 660 0919

www.villagio.ru

VILLAGIO ESTATE. ЭЛИТНЫЕ ЗАГОРОДНЫЕ ПОСЕЛКИ ГРИНФИЛД | MADISON PARK | MONTEVILLE | MILLENNIUM PARK

ДОМ ЦЕНЫ

Воздушные пространства

Бизнес-сегмент на загородном рынке оживился, а эконом- и комфорт-классы неожиданно подешевели, причем на фоне возросшего спроса. Элитные земельные участки упали в цене, а новые премиальные дома подолгу не могут уйти с рынка. Впрочем, для разогрева именно дорогостоящих сегментов придумали новый способ — полеты над Подмосковьем.

— загород —

Акции и аттракционы

В марте на рынке загородной недвижимости Подмосковья стартовал «высокий сезон», говорят эксперты. В одних компаниях количество реальных сделок растет, в других остается на прежнем уровне, но приток числа обращений отмечают все. Впрочем, это может быть как реально возросший интерес, который к тому же подогреет сезонными факторами и «батутными прыжками» курсов валют, так и любопытством инвесторов, которые просто сканируют рынок недвижимости во всех сегментах. Так, на всякий случай.

Возможно, именно в надежде этот самый случай организовать в некоторых проектах объявляют акции, которые принято называть «аттракционом невиданной щедрости». Так, по словам Алексея Коротких, коммерческого директора Villagio Estate, в поселке «Монтевилль» несколько участков площадью 15 соток с подрядом на строительство дома реализуются по максимальной годовой цене 29 млн рублей.

Однако спрос, который, по словам Ильи Менжунова, директора департамента загородной недвижимости «Метриум групп», вырос примерно в четыре раза по сравнению с февралем, игнорировать было бы неосмотрительно. Тем более что количество реальных сделок, по данным эксперта, растет даже в сегменте высокобюджетной недвижимости.

Схожую тенденцию отмечают в Vesco Group, причем, как утверждает Татьяна Алексеева, заместитель генерального директора компании, оживление в бизнес-сегменте длится уже несколько месяцев. «Это вселяет надежду на обновление застоявшегося сегмента предложения», — полагает эксперт.

Потери в апартаментах

Упомянутое оживление принесло с собой, как принято говорить в среде аналитиков рынка недвижимости, разнонаправленные ценовые тенденции. Другими словами, внутри обоих сегментов, как элитного, так и бизнес-классов, что-то подешевело, а что-то подорожало.

Например, в премиум-классе земельные участки за месяц существенно снизились в цене. Специалисты Welhome считают, что средняя стоимость сотки подешевела на 8,2%, а в Blackwood это снижение оценивают в 4%. Интересно, что в Blackwood такую сотку оценивают в \$42 570, а вот в Welhome — в \$56 000.

В Vesco Group считают, что элитная земля, напротив, даже слегка прибавила в стоимости — а именно 0,07%. Причем, по данным компании, за год элитная земля прибавила в цене ни много ни мало — 42,7%.

Из премиальных домовладений в марте на 3,2% подорожали только таунхаусы — по всей видимости, именно этот формат в условиях все более уплотняющейся застройки кажется покупателю адекватным и безопасным. Теперь квадратный метр такой недвижимости стоит 137,4 тыс. рублей, подсчитали аналитики Vesco Group. Коттеджи снизились в цене на 2,2% и теперь стоят в среднем 165,2 тыс. рублей за 1 кв. м, а больше всего — на 6,2% — подешевели элитные апартаменты, которые теперь оцениваются в 173,5 тыс. рублей за 1 кв. м. Кстати, в марте 2013 года они стоили 233,6 тыс. рублей за 1 кв. м, так что за год формат потерял более четверти от первоначальной цены.

В бизнес-классе все наоборот: таунхаусы в цене снизились — правда, всего на 1,8%, а вот коттеджи и апартаменты слегка подросли: первые на 0,1%, вторые на 2,7%. Кстати, в бизнес-сегменте, в отличие от премиума, вес год наблюдался рост и апартаменты, например, с прошлого марта прибавили в цене 14,9%.

«Татьянино» для «Онегино»

В марте на рынок вышло десять проектов экономкласса, и большинство из них по-прежнему представлены в формате «участки без подряда». Только в четырех поселках предусмотрено возведение жилых домов, причем три из них расположены на Калужском шоссе, а один — на Дмитровском.

В «Троицком парке», о строительстве которого на 17-м км Калужского шоссе объявили в «Инком-Недвижимости», покупателям будут предложены квадрохаусы, дуплексы и таунхаусы, а в «Окодьеве Шолохово» в 15 км от МКАД по Дмитровке — таунхаусы и коттеджи.

Единственный проект бизнес-класса, стартовавший в первом весеннем месяце, — квартал таунхаусов «Татьянино» на 20-м км Новой Риги. Он расположен в уже существующем поселке премиум-класса «Онегино», и отделочные работы здесь надеются завершить уже к осени, причем в части секций будет выполнена отделка «под ключ».

Средство от пробок

За последние годы одной из основных болевых точек загородного рынка стала транспортная доступность.

Решить эту проблему раз и навсегда взялись в компании «Аэросоюз», которая выступила с предложением строительства вертолетных центров «под ключ» в коттеджных поселках — правда, не за собственный счет, а за средства девелопера. Помимо других преимуществ специалисты считают, что это может подогреть спрос и даже немного поднять цены на объекты премиального сегмента.

Стоимость здания вертолетного центра формата «мини», который, собственно, и рекомендуется для коттеджных поселков, плюс необходимое оборудование обойдется девелоперу в 30 млн рублей. Кроме того, застройщикам необходимо будет официально регистрировать гелиопорт в федеральном воздушном агентстве. Стоимость регистрации составляет от 300 тыс. до 500 тыс. рублей.

У этой идеи находятся как горячие поклонники, так и яростные противники. Первые говорят: вместо того чтобы простаивать половину выходящих в пробках, куда как приятнее над ними гордо пролететь, особенно если речь идет о больших расстояниях. Кроме того, строительство вертолетных центров может стать стимулом для развития территории в целом. Так считают Андрей Соловьев из Knight Frank и Татьяна Тикова из группы ПСН.

Вторые напоминают о неизбежном повышении уровня шума, который к загородному образу жизни, тем более когда речь идет о состоятельных гражданах, не очень-то подходит. Такого мнения придерживаются Александр Копылов из Ernst & Young, Алексей Аверьянов из Vesco Group, Алексей Иванов из «Вектор инвестментс».

Ольга Гусева из «МИГ-Недвижимости» напоминает, что для вертолетного центра потребуется значительная площадь, которая могла бы использоваться, например, как зона ландшафта и прогулок. А Илья Менжунов напоминает о том, что этот вид транспорта не кажется дешевым даже очень обеспеченным людям, ведь один вертолетный час стоит 25 тыс. рублей.

Вертолет над усадьбой

Впрочем, независимо от этих точек зрения вертолетные площадки в подмосковных поселках уже есть — в Agalarov Estate, «Князьевом озере», Пирогово, вблизи Nonka Club. «В „Большом Завидово“ роль вертолетной площадки выполняет автомобильная парковка перед Клубным домом, куда мы принимаем в том числе и вертолеты», — рассказывает Дмитрий Окорочков, президент «Завидово Девелопмент». Его компания ведет переговоры о строительстве сертифицированного аэродрома, где можно будет посадить не только вертолет, но и самолет малой авиации.

Строительство вертолетных центров даст возможность застройщикам освоить удаленные территории, уверен Михаил Подрабинек, руководитель Cottage.ru. Таким образом, на рынке может появиться новый формат — элитное жилье, расположенное дальше 30 км от МКАД. «Возможно, нас также ждет возрождение такого формата, как усадьбы и поместья», — надеется эксперт.

Андрей Соловьев напоминает о том, что в последнее время весьма динамично развивается сегмент высокобюджетных «дальних дач» и загородных курортов. «Подтверждением интереса девелоперов к подобным проектам стала новость о том, что компания „Сапсан“ намерена развивать клубный поселок „Завидный“ класса de luxe в 103 км от Москвы», — добавляет эксперт. Так что вертолетное сообщение может стать альтернативой традиционным способам путешествия.

Расположение вертолетных центров будет затруднительным, ведь есть нормы, которые не позволяют размещать такие объекты ближе чем 250 м от жилых домов, предупреждает генеральный директор компании «НДВ-Недвижимость» Александр Хрусталев.

Одним словом, идеальное место — это чистое поле, и хорошо бы объединить девелоперов, сделав полеты доступными для жителей сразу нескольких поселков, для которых Москва сразу же станет куда ближе, чем сейчас. Вернее, не столько Москва, сколько МКАД, рядом с которой расположены существующие гелиопорты. Заодно и въезд в Москву по бутылочным горлышкам для тех, у кого нет вертолета, немного разгрузится.

Марта Савенко

прямая речь

Что случится с рынком недвижимости в случае международной изоляции?

Дмитрий Халин,

управляющий партнер Intermark Savills:

— В случае введения международных санкций нам грозит существенное сокращение экспорта энергоресурсов и, как следствие, резкий скачок инфляции до 15–20% годовых, рост курса доллара до 40–45 рублей, повышение практически в полтора-два раза ставок по ипотеке и резкое сокращение (в разы) выдачи ипотечных кредитов. Далее последуют снижение реальной заработной платы и реальных доходов населения. Если такой сценарий станет возможным, то цены на жилье могут упасть достаточно быстро — в течение 6–12 месяцев на 30–40%. Соответственно, это будет означать возврат к ценовому уровню первой половины 2006 года.

Денис Колокольников,

председатель совета директоров

группы компаний АЯГ:

— Безусловно, международная изоляция скажется на активности западных инвесторов, которые перестанут инвестировать в новые российские проекты. Правда, те, в которые инвесторы уже вошли, скорее всего, будут завершены. Однако у этой медали будет и вторая сторона. А именно российские инвесторы, наоборот, станут активнее действовать на нашем рынке. Кроме того, снизится отток капитала из страны. Таким образом, в конечном итоге серьезного влияния на рынок недвижимости международная изоляция не окажет.

Ирина Мошева,

генеральный директор СР RDI & Limitless:

— В краткосрочной перспективе (до полугода) прогноз позитивный, так как первой реакцией будет падение рубля и многие захотят свои сбережения переложить в более устойчивый актив — недвижимость. В среднесрочной перспективе (один год) — скажется негативно, так как, скорее всего, люди будут растеряны, будут выжидать изменение ситуации. В долгосрочной, в случае если изоляция будет продолжаться — крайне негативно, так как свернутся многие проекты из-за проблем с банковским финансированием, 50% потребительского спроса исчезнет вместе с ипотекой.

Анна Чижова, генеральный директор

компании «Домус Финанс»:

— В среднесрочной перспективе можно ожидать падения платежеспособного спроса, обусловленного снижением доходов населения и ухудшением экономической ситуации в стране,

спровоцированными международной изоляцией. Все это приведет к падению уровня продаж и ценовой коррекции в сторону понижения в первую очередь на вторичном рынке жилья.

Мария Литинецкая,

генеральный директор

компании «Метриум Групп»:

— Я считаю, что полная международная изоляция невозможна. Другие страны сейчас настолько взаимосвязаны с Россией различными экономическими отношениями, что подобный вариант развития событий маловероятен. Но если все-таки порассуждать гипотетически, то такая изоляция России обернется для рынка недвижимости очень быстрой сменой вектора развития. Взаимосвязь прямая: иностранные инвесторы прекращают инвестировать в нашу экономику, а иностранные банки — выдавать дешевые кредиты нашим финансовым организациям, соответственно, стоимость финансовых ресурсов подорожает, а значит, вырастет себестоимость проектов. Отсюда закономерный рост цен на жилье плюс рост ипотечных ставок. Дальнейший сценарий понятен: существенное падение спроса, если учесть, что сегодня по ипотеке приобретается уже до 70% жилья в экономклассе и 30% в бизнес-классе.

Дмитрий Котровский, вице-президент

девелоперской компании «Химки Групп»:

— Строить в России продолжат, даже если угроза изоляции будет реализована. Рынок стройматериалов фактически никак не зависит от импорта — с материалами общестроительного назначения (кирпич, бетон и т. п.) зарубежные производители не могут и даже не пытаются конкурировать из-за технологичности строительства, высоких транспортных расходов, нормативов и СНиПов. С отделочными материалами и высокотехнологичными компонентами сложнее, бизнес-класс и премиальный класс в этой части опциомно зависят от импортных производителей. Доля импорта в сегменте отделочных материалов, оборудования, компонентов оснащения достаточно высока — по разным оценкам, от 30% до 50%. Введение изоляции — хороший повод для отечественных производителей повысить качество, расширить продуктовую линейку, обновить производственные мощности, догнать, наконец, своих зарубежных конкурентов.

Петр Кирилловский, руководитель

управления по маркетингу МФК ГРАС:

— Потенциальная международная изоляция, даже экономическая, несильно скажется на рынке недвижимости в России. Во-первых, в отличие от европейского и американского, российский рынок подпитывается почти на 100% внутренним спросом. Если брать московский рынок, он на 70% состоит из альтернативных сделок. Поэтому объем операций не может сократиться в разы — речь идет о десятках процентов. В первую очередь снижение коснется курортной недвижимости, затем малозатражной загородной и в самом конце — городской, для постоянного проживания.

Софья Лебедева, генеральный директор

«МИЭЛЬ-Новостройки»:

— Даже если Россия окажется в изоляции, недвижимость в крупных городах вряд ли проиграет от этого в цене. Это объясняется тем, что уровень инфраструктуры и образования Москвы и Санкт-Петербурга в любом случае останется точкой притяжения для жителей из других регионов. Другое дело, что вкладывать средства в недвижимость за рубежом станет затруднительно, поэтому россияне могут обратить более пристальное внимание на отечественные курорты. Например, крымские.

Екатерина Румянцева,

генеральный директор

компании «Калинка-Ризлит»:

— Россия повернется на восток и будет создавать экономические альянсы с растущими экономиками Индии и Китая. В Россию придут миллиардные инвестиции китайских девелоперов, в Москве появится свой China Town. Элитную недвижимость наши покупатели будут покупать не в Лондоне, а в Гонконге, Сингапуре. Будет модно учиться не в Англии, а в тех же Гонконге и Сингапуре.

Елена Юргенева, директор

департамента элитной жилой недвижимости

Knight Frank Russia & CIS:

— Россия — это единственный чисто локальный рынок, все остальные топовые направления — Великобритания, США — являются международными, более того, сделки в верхнем ценовом сегменте как в Лондоне, так и на Манхэттене совершаются покупателями-нерезидентами. Поэтому для московского рынка последствия будут менее выраженными, чем для Лондона или Нью-Йорка в аналогичной гипотетической ситуации.

Александр Копылов,

директор отдела консультационных услуг

по недвижимости Ernst & Young:

— Лучшее всего будет ситуация в жилой недвижимости. Цены-прибыли, конечно, упадут, но активность останется и может поддерживаться усилиями государства по предоставлению земель под застройку, обеспечением инфраструктурой площадок, доступностью ипотеки, а также наличием госпрограмм по переселению (из аварийного и ветхого жилищного фонда, в том числе, военным и т. п.).

Юрий Печников,

директор по стратегическому развитию

девелоперской компании «Сити-XXI век»:

— При углублении процесса международной изоляции России возникнут барьеры на пути свободного перемещения капиталов. Легко спрогнозировать далее ужесточение контроля за валютной выручкой и оборотом валюты внутри страны. Всем известно, что иностранная валюта для граждан РФ является таким же активом, как и недвижимость. Поэтому основной риск для рынка недвижимости — это потеря интереса к ней в пользу покупки иностранной валюты.

Москва, ул. Беговая, 3 **Metrium** БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35



Чистые Пруды

id: 1072

Продается функциональная квартира площадью 180 кв.м в доходном доме на 17 квартир. Авторская отделка с элементом Loft: гостиная с камином, кухня-столовая, 2 спальни, кабинет, гардеробная. Потолки - 3,80 м. Есть уютный французский балкон. Роскошный подъезд, круглосуточная охрана, наземная парковка во внутреннем дворе. В пешей доступности: фитнес-клуб, бассейн, магазины, рестораны, салоны красоты, театры, школы, детские сады.



Золотая Миля

id: 2342

В продаже квартира свободной планировки площадью 110 кв. м в одном из самых престижных районов Москвы. Из окон открываются приятные виды на тихий уютный двор. Квартира прекрасно планируется. 2 машино-места в подземном паркинге. Новый элитный дом в сердце Золотой Мили, огороженная охраняемая территория, видеонаблюдение, развитая инфраструктура.

www.metrium.ru

+7 (499) 270-20-20

АПАРТАМЕНТЫ

С ОТДЕЛКОЙ ОТ 50 М²

МОСКВА, ХОРОШЕВСКОЕ Ш., ВЛ.38
РЯДОМ М. «ХОДЫНСКОЕ ПОЛЕ»

ДОМ БУДУЩЕГО СЕГОДНЯ

Покрытие всей территории комплекса сетью Wi-Fi и специально разработанное программное обеспечение позволяют объединить все технологические возможности в единую общедомовую сеть - гибкую, интеллектуальную, но в то же время простую и доступную для любого жителя.

ИННОВАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ ПРОЕКТА

- Интеллектуальная система доступа в здание и на паркинг, дистанционный контроль гостевого доступа
- Лифты с автоматическим определением этажа и управляемыми информационными мониторами
- Wi-Fi-депозитарий с дистанционным управлением
- Виртуальный консьерж, goot-service
- Wi-Fi-кинотеатр во дворе дома под открытым небом
- Интерактивная игровая площадка с использованием технологии, аналогичной Kinect®

ДОСТУП К СЕРВИСАМ БУДЕТ ОБЕСПЕЧЕН С ПОМОЩЬЮ СМАРТФОНОВ, ПЛАНШЕТОВ И УСТАНОВЛЕННОГО ПРИЛОЖЕНИЯ

+7(495) 363 0263

WWW.CG-LITSA.RU

РЕКЛАМА. 12+ ©ООО «Сити-XXI век»

ДОМ проекты

Тушино за Кольцевой

Жилые комплексы за пределами Москвы — очень популярный сейчас формат недвижимости. Фактически покупателям предлагается сэкономить определенную сумму денег за счет того, что их жилье находится на внешней стороне Кольцевой автодороги. Но это не единственное достоинство современной замкадной застройки.

— Подмосковье —

Нулевой вариант

Новое, как правило, лучше старого. Мы легко соглашаемся с этой простой истиной, когда речь идет, например, об автомобилях, однако обычно не применяем ее к недвижимости. Конечно, каждое сравнение отчасти однобоко. Ретроавтомобиль — это очень дорогая и очень престижная игрушка, а квартира в старом доме (например, сталинской высотке или дореволюционном доходном доме с бетонными перекрытиями) не только престижна, но и отлично приспособлена для жизни. Но в целом, если мы сравним жилье одного и того же класса, построенное 20 лет назад и сейчас, преимущество будет у нового.

Чтобы в этом убедиться, достаточно просто приехать на место строительства жилого комплекса «Новое Тушино». Собственно, к району Тушино этот проект не имеет отношения: он находится на внешней стороне МКАД в 500 м от трассы, и рядом с ним проходит подмосковное Путиловское шоссе. Но достаточно посмотреть на малопрезентабельные окраинные московские кварталы, чтобы, как говорится, почувствовать разницу. Там — хаотичная застройка, здесь — квартал с продуманной архитектурой. Там — грязно-голубая панель, здесь — монолитные здания и вентилируемые фасады, облицованные керамогранитом. Там — устаревшая инженерия (хотя это, разумеется, не видно невооруженным глазом), здесь — современные решения. Дело не в том, что район Тушино строился плохо, дело в том, что он строился намного раньше, а технологии не стоят на месте. Просто новое лучше старого, в том числе в сфере недвижимости. Так же, как «нулевой» современный автомобиль лучше поддержанного 20-летнего.

Пожалуй, единственное преимущество московской периферии — то, что она уже стоит на своем месте, а в «Новом Тушино» некоторые корпуса выведены в бетоне только наполовину, другие — на «нулевом» ци-



кле, остальные еще не начаты. Однако, учитывая, что продажа квартир ведется по договорам долевого участия, которые предусматривают штрафные санкции в случае задержек строительства, этот недостаток «Нового Тушино» не столь уж и существенный.

Стиль жизни

Давайте, однако, посмотрим, какие преимущества предлагаются в жилом комплексе «Новое Тушино».

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «НОВОЕ ТУШИНО»

Местоположение	Красногорский район, Путиловское шоссе, 0,5 км от МКАД
Площадь застройки (га)	20
Количество корпусов	6
Этажность	17–23
Площади квартир (кв. м)	39–96
Цена квартиры (руб.)	от 3,8 млн
Срок окончания строительства	первая очередь — 2015 год, весь объект — 2018 год
Застройщик	ООО «СоюзАГРО»
Продавец	АН «Лидер»

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

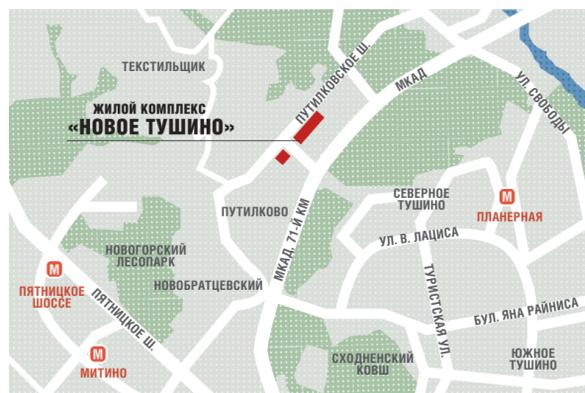
Положительные: продуманная архитектура, богатая социальная инфраструктура, современные инженерные системы, высокие темпы строительства, доступные цены.
Отрицательные: удаленность от метро, близость к Кольцевой автодороге.

Во-первых, вся необходимая инфраструктура в шаговой доступности: магазины и супермаркеты, аптеки и поликлиники, современное образовательные школы и детские сады. Есть игровые площадки для детей разных возрастов, зоны со спортивными тренажерами, места для отдыха и барбекю, пешеходные и велосипедные прогулки, выгула домашних животных.

Кроме этого есть и внутридомовая сервисная инфраструктура. Жители

имеют доступ к консьерж-сервису и в любое время могут заказать доставку готовой еды и продуктов питания, лекарств и билетов, с курьером передать вещи в химчистку и прачечную, заказать услуги домработницы и сопровождающего детей в школу или детский сад, вызвать мастера для мелкого ремонта. Кроме того, теперь не нужно ежемесячно снимать показания счетчиков для оплаты коммунальных услуг, потому что в домах установлено новейшее оборудование с автоматическим сбором информации о показателях воды и электроэнергии на центральный пульт. При необходимости можно сделать всего один звонок — и хлопоты по погашению коммунальных платежей возьмет на себя эксплуатирующая компания.

Въезд на охраняемую территорию комплекса осуществляется круглосуточно через несколько КПП по специальным пропускам. Только у владельцев квартир есть электронный ключ для доступа на территорию и в подвезды, позволяющий пользоваться объектами внутренней инфраструктуры. В подъездах и лифтах ведется видеонаблюдение. Не выходя из дома, жиль-



цы сами контролируют доступ гостей автомобилей на территорию, взаимодействуя с охраной посредством домофона или отправляя сообщения на пульт безопасности. Круглосуточно работает диспетчерская.

После ввода в эксплуатацию и заселения «Нового Тушино» будут организованы так называемые соседские клубы, а также закрытые форумы и социальные сети в интернете. Соседи могут участвовать в общих праздниках, благотворительных мероприятиях, субботниках и спортивных соревнованиях. Для детей здесь предусмотрены театральные студии, школы танцев и другие кружки. Малыши и подростки смогут проводить время, участвуя в выездных экскурсиях.

Все вышеперечисленное девелопер — ФСК «Лидер» — обозначает как «новый стандарт качества жилья UR-квартал». Хотя, на мой взгляд, не стоило изобретать новое слово, чтобы обозначить просто современный стандарт организации жилого пространства.

Не шаговая доступность

Пожалуй, единственный существенный недостаток проекта — уда-

ленность от метро. Конечно, до станций «Тушинская», «Планерная» или «Пятницкое шоссе» от 10 до 20 минут маршрутным транспортом, но при нашей непредсказуемой транспортной ситуации это может оказаться полчасом и более. При этом новые замкадные станции метро в шаговой доступности от «Нового Тушино» не планируются.

Еще один минус, относящийся к транспортной ситуации, — то, что жилой комплекс разрезается на две части проезжей дорогой, ведущей к МКАД. То есть последняя очередь из двух домов окажется отрезанной от основной части застройки вместе с ее социальной инфраструктурой. Возможно, в будущем будет согласовано строительство подземного или надземного пешеходного перехода.

Ну а в целом меньшая по сравнению с московскими районами транспортная доступность «Нового Тушино» компенсируется лучшей ценовой доступностью: однокомнатная квартира площадью 39,7 кв. м стоит 3,8 млн рублей с небольшим хвостиком.

Дарья Фоменко

КВАРТИРЫ
В НОВЫХ КОРПУСАХ

АЛЫЕ ПАРУСА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

«АЛЫЕ ПАРУСА»
ЖИЗНЬ ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ
ДЛЯ ТЕХ, КТО ДОСТОИН ВОЙТИ В ЛЕГЕНДУ

- Легендарный проект: собственная набережная, яхт-клуб с причалом для яхт, каскадные фонтаны, ротонда, маяк
- Футбольное поле, рестораны, кафе, салоны красоты, химчистки, частный детский сад
- Премиальный фитнес-клуб: аквапарк, бассейн с искусственной волной, бассейн (25 м), SPA с банями и саунами, теннисные корты, бойцовский клуб
- Ухоженная территория 15 га с фонтаном и роскошным озеленением (можжевельник, туи, ели, сосны, лиственницы, барбарис, рябины, яблоневый сад)
- Художественная ручная ковка: массивные светильники, ажурные ворота, гербы
- Декоративный кирпич, натуральный гранит шоколадных тонов и клинкерная плитка на фасаде
- Квартиры с высокими потолками, эркерами и угловым остеклением «в пол»
- 5 мин. пешком до ст.м. Щукинская
- Ипотека* от 7,9%

ДОНСТРОЙ
(495) 925 47 47

* Ипотека предоставляется АО «МОСБАНК». Лицензия ЦБ РФ № 2209 от 20.04.2007 г. Проектная декларация на сайте www.donstroy.com

Коммерсантъ

Подписываемся
под каждым
словом.

kommersant.ru

реклама 16+

Подпишитесь и вы.

Только до 31 мая действуют специальные цены на оформление подписки в редакции. Позвоните нам сейчас по телефону горячей линии **8 800 200 2556** и оформите заказ на выгодных условиях

Стоимость подписки в редакции на второе полугодие 2014 года, руб.	2 343,00	Коммерсантъ (пн.–пт.)*
	732,60	Коммерсантъ ВЛАСТЬ
	831,60	Коммерсантъ ДЕНЬГИ
	283,80	Коммерсантъ Секрет фирмы
	640,20	Огонёк
	3 623,40	Коммерсантъ + Стандарт*
		(Коммерсантъ (пн.–пт.), Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)
	1 438,80	Коммерсантъ + Базис
		(Коммерсантъ Власть, Коммерсантъ Деньги)

Оформление подписки и подробная информация по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный для РФ) или по электронной почте podpiska@kommersant.ru

Предложение действительно при оплате подписки в редакции до 31.05.2014. Цены указаны с учетом доставки почтой до п/я по РФ и НДС.

* возможность доставки газеты в ваш регион уточняйте по телефону 8 800 200 2556 (звонок бесплатный для РФ)

ДОМ проекты

Вид на «Динамо»

Сейчас апартаменты — самый, пожалуй, популярный у московских девелоперов формат недвижимости. Чтобы увеличить привлекательность своих предложений, они расширяют социальную инфраструктуру, в том числе спортивную. Но сейчас речь пойдет о комплексе апартаментов, который строится в составе спортивного парка, известного всей стране.

— Москва —

Знаковое место

Стадион «Динамо» — знаковое столичное место, хорошо известное любому москвичу. Кроме того, это самый близкий к центру города стадион (если считать все действующие, строящиеся и реконструируемые). Сам стадион сейчас в процессе реконструкции, и после ее завершения он станет еще и одной из самых инновационных спортивных площадок в Москве, да и в стране. Под одной овальной крышей разместятся сразу два сооружения — футбольный стадион и арена, способная трансформироваться в хоккейный, баскетбольный или концертный формат. При этом историческая Западная трибуна старого стадиона будет укреплена, реставрирована и сохранена как памятник культурного наследия. Будут восстановлены и знаменитые динамовские барельефы Сергея Меркурова.

В общем, лет через пять это место снова станет не только спортивным, но и культурным центром столицы. А, кроме того, еще и прогулочной рекреационной зоной: динамовский парк будет приведен в порядок, и любой желающий сможет совершить утреннюю пробежку или вечернюю прогулку, полюбовавшись на памятники знаменитым спортсменам, в том числе Льву Яшину, а также поиграть в настольный теннис, городки, покататься на велосипедах или роликах. Это о том, чем станет стадион «Динамо» для всех москвичей. А вот для тех, кто приобретет апартаменты в проекте «ВТБ Арена Парк», он станет фактически придомовой территорией.

Городской квартал в спортивном кластере

Тут надо сделать необходимые пояснения. «ВТБ Арена Парк» — это многофункциональный комплекс на территории около 32 га, состоящий из нескольких частей. Первая часть — это собственно стадион «Динамо», один из крупнейших и в будущем наверняка один из самых популярных



в Москве, под одной крышей с которым сооружается также многофункциональная малая спортивная арена. Вторая — парк физкультуры и спорта «Динамо», о котором мы говорили. На территории спортивного парка будет расположена Академия спорта «Динамо» — современный спортивно-тренировочный комплекс общей площадью 62,8 тыс. кв. м, включающий две хоккейные площадки, залы для спортивных единоборств, игровых видов спорта, в том числе сквоша, фехтования, а также медико-восстановительный центр. Все это будет дополнено открытыми теннисными кортами в парке, спортивными школами для детей и взрослых, современным фитнес-центром. Понятно, что спортивный парк будет открыт для посещения всеми желающими.

А вот третья часть — гостинично-офисно-апартаментная. Это то крыло парка, которое примыкает к Третьему транспортному кольцу и, соответственно, находится в стороне от мест, предназначенных для общест-

венного посещения. Здесь появится один из лучших в Москве отелей — Hyatt Regency Moscow, Petrovsky Park — с досугово-развлекательным центром, фитнес-клубом и SPA-центром. Соседнее здание — апартаменты с апартаментами для сдачи в аренду. Он также будет находиться под управлением Hyatt. Еще три здания

переменной этажности — офисы, в одном из них расположится штаб-квартира общества «Динамо».

И наконец, еще шесть зданий высотой от 12 до 25 этажей — апартаменты, предлагаемые на продажу. Эту часть проекта можно условно назвать «жилой» (хотя, понятное дело, апартаменты в юридическом смысле отно-

КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ «ВТБ АРЕНА ПАРК»

Местоположение	Северный административный округ, Ленинградский проспект, м. «Динамо»
Количество корпусов	6
Этажность	12–25
Количество апартаментов	1002
Площади апартаментов (кв. м)	45–300
Средняя стоимость (руб./кв. м)	290 тыс.
Срок окончания строительства	2017 год
Застройщик и продавец	ЗАО «УК „Динамо“»

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Положительные: расположение рядом с центром Москвы, наличие парковой зоны, социальная и спортивная инфраструктура, комплексная застройка, большой выбор площадей.
Отрицательные: близость Третьего транспортного кольца, долгий срок от начала продаж до окончания строительства.



сятся к коммерческой, то есть нежилой, недвижимости). Но в данном случае вполне допустимо говорить о том, что это апартаменты, подходящие для семейного проживания. Потому что, спустившись в лифте и пройдя через парадное, вы оказываетесь не в деловом квартале (как, например, в «Москва-Сити»), а в парковой зоне, где будет комфортно и интересно детям и подросткам любого возраста. Кроме того, кругом развита социальная инфраструктура одного из лучших московских районов с множеством школ различных специализаций, детских садов, торговых и развлекательных центров. Кроме того, в шаговой доступности метро «Динамо», а прямо рядом с комплексом апартаментов в 2015 году откроется еще одна станция — «Петровский парк». Близость к метро, кстати, особенно важна для семей, в которых есть дети-подростки.

Площадь на выбор

Впрочем, возможность семейного проживания отнюдь не исключает использования апартаментов в «ВТБ Арена Парке» в качестве бизнес-квартир. Например, односпальная резиденция площадью 50 кв. м отлично подойдет деловому человеку для временного проживания, или в качестве альтернативы гостиничному номеру, или как городская недвижимость в дополнение к загородному дому. Особенность местоположения «ВТБ Арена Парка» — близость к основным деловым центрам столицы: в нескольких минутах езды Тверская улица, «Москва-Сити», офисные комплексы на Ленинградском проспекте. Кстати, еще один немаловажный фактор: до международного аэропорта Шереметьево всего полчаса езды по Ленинградке.

Но деловая квартира необязательно должна быть маленькой площади: здесь вполне можно приобрести и полноразмерные представительские апартаменты площадью более 200 кв. м с видами на центр города, Кремль и башни «Москва-Сити».

Возможность такого «многофункционального» использования апартаментов в «ВТБ Арена Парке» обусловлена большим выбором площадей: от 45 до 300 кв. м, от односпальных до пятикомнатных. Пожалуй, по разнообразию площадей «ВТБ Арена Парк» на первом месте среди комплексов апартаментов, предлагаемых сейчас на продажу на территории Москвы.

Стоит отметить высокую востребованность этого проекта именно на ранней стадии строительства. В данный момент половину построен корпус гостиницы, возводятся первые этажи апарт-отеля, полностью возведен инженерный корпус, где расположится будущая управляющая компания всего проекта «Арена Парк — менеджмент», на месте офисных зданий и апартаментов идет разработка котлована. При этом значительная часть квартир, особенно небольших размеров, уже выкуплена. Цена «входного билета» была относительно невелика: стартовая средняя стоимость составила 190–200 тыс. рублей. Можно предположить, что к моменту завершения строительства в 2017 году квартир небольших площадей просто не останется в продаже. В настоящий момент средняя стоимость апартаментов в рамках проекта «ВТБ Арена Парк» — 290 тыс. рублей. Со старта продаж (ноябрь 2013 года) реализовано 27% от общего объема площадей.

Михаил Полинин

Деньги не главное. Есть Честь

СТРОИМ
ДЛЯ ИНТЕЛЛИГЕНТНЫХ ЛЮДЕЙ

www.hals-development.ru



ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Бизнес «под ключ»

На сегодняшний день квартиры с отделкой застройщики предлагают в основном в сегменте эконом- и комфорт-классов, а также в элитной недвижимости. Однако постепенно подобные проекты появляются и в масштабных монолитных объектах бизнес-класса: несмотря на нежелание застройщиков тратить на отделку, покупателю такие решения позволяют сразу въехать в квартиру или сдать ее потенциальному арендатору.



— сектор рынка —

Запрос есть

По словам экспертов, со временем предложения бизнес-класса с отделкой становятся все актуальнее. «Все меньше людей желают тратить время на длительные ремонты с непредсказуемыми вложениями», — говорит управляющий директор компании Urban Realty Светлана Кондачкова. По словам управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, в эконом- и комфорт-классах этот переход происходит быстрее, причем как со стороны застройщиков, так и со стороны покупателей: в этих сегментах большинство покупателей стремится въехать в квартиры с минимальными дополнительными затратами. «В сегменте новостроек бизнес-класса реализация квартир с отделкой не столь распространена, как в премиум- и эконом-классах», — подтверждает коммерческий директор корпорации «Баркли» Екатерина Фонарева. Однако, по ее словам, опрос покупателей показывает, что наличие отделки находится в тройке наиболее важных факторов, влияющих на принятие решения о покупке. По словам директора департамента элитных новостроек агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба» Натальи Немчиновой, недвижимость с отделкой пользуется популярностью у покупателей, но не у застройщиков. «Все покупатели проявляют интерес к вариантам с отделкой, однако в итоге останавливаются на них 50%. Другая половина клиентов решает делать ремонт самостоятельно», — говорит эксперт. В свою очередь, по данным управляющего партнера IntermarkSavills Дмитрия Халина, по итогам двух лет около 45% квартир бизнес-класса, проданных через эту компанию, были с отделкой.

Такая тенденция обусловлена рядом обстоятельств. «Мы приняли решение продавать арх-проект „Лица“ с отделкой по двум причинам. Во-первых, если продавать квартиры без отделки, то это однозначно плачевно скажется на входных группах,

лифтах и лифтовых холлах, а также комфорте проживания на протяжении многих лет. Далеко не единичны случаи, когда ремонт начинали делать спустя десять лет с момента ввода дома в эксплуатацию», — объясняет коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. Вторых, по его словам, компания позиционирует свой проект как оптимальный вариант для арендного бизнеса, а именно такое предложение сегодня интересно инвесторам. «На сегодняшний день наличие отделки в квартире — это не столько маркетинговый ход, сколько дополнительный аргумент при принятии решения и возможность поднять ликвидность объекта», — говорит эксперт. Для сравнения: в сегменте элитной недвижимости, по словам управляющего партнера Contact Real Estate Дениса Попова, отделка применяется в проектах, которые по каким-либо причинам нелегко реализовать. «Например, Turandot Residences на Арбате — очень большие площади и высокая цена квадратного метра — предлагает дизайнерскую отделку от ЮО Джейда Джаггера. Отделка в этом проекте стоит \$2,5 тыс. за метр», — говорит эксперт.

Стоимость отделки в сегменте бизнес-класса зависит от используемых материалов, качества сантехники и кухни, а также от участия именитого дизайнера в разработке интерьера. Однако как правило, она составляет от 10% до 20% от стоимости квартиры. По словам Натальи Немчиновой, в Barkli Park и Barkli Residence предлагается четыре варианта отделки. В первом отделка стоит около £2,4 тыс. за 1 кв. м, во втором — \$1,7 тыс. за 1 кв. м. Цены могут варьироваться в зависимости от используемых материалов, техники и т. д. В эту стоимость уже включена кухня, а мебель — нет, впрочем, мебель тоже можно заказать дополнительно, но, как показывает практика, покупатели обычно предпочитают приобретать ее самостоятельно. По словам директора по продажам компании KR Properties Александра Подускова, практика сдачи жилья с отделкой принята в Европе и США,

Гостиная в стиле classic в жилом комплексе Barkli Park

и в России доля покупателей, предлагающих квартиры «под ключ», постоянно увеличивается, причем даже в элитном сегменте, где потребители изначально очень взыскательны. «Но несмотря на растущую популярность жилья с отделкой, в структуре предложения недвижимости бизнес-класса доля таких объектов остается стабильной на протяжении нескольких лет, не превышая 25%», — говорит эксперт. По словам Оксаны Дивеевой, в среднем отделка в квартире бизнес-класса должна укладываться в сумму не более \$2 тыс. за 1 кв. м, однако стоимость черновых работ в бизнес-классе — \$500–700 за метр, далее разбор цен идет в зависимости от того, какая система кондиционирования использована, есть ли теплые полы и т. д.

Первые ласточки

В качестве примеров московского бизнес-класса с квартирами, полностью готовыми к проживанию, коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов называет жилой комплекс «Лосинный остров», а также комплекс апартаментов «Лица». В ЖК «Лосинный остров» квартиры с отделкой продаются в одном из семи корпусов и покупатель может выбрать один из четырех видов отделки. Разница в стоимости квартир с отделкой и без нее составляет порядка 70 тыс. руб. за 1 кв. м: квартиры со свободной планировкой стоят 200–210 тыс. руб. за 1 кв. м, а квартиры, готовые к заселению, — 268–273 тыс. руб. Для сравнения: в ЖК «Лица» от Capital Group все апартаменты будут с отделкой, сейчас детали дорабатываются, но уже известно, что стилей будет несколько и в рамках каждого стиля будет несколько наборов в разных цветовых гаммах. Цена однокомнатных апартаментов начинается от \$6,8 тыс. за 1 кв. м, двухкомнатных — от \$6,5 тыс. за 1 кв. м по курсу ЦБ на день оплаты. «В том и другом проектах полностью отделываются стены, потолок, пол, устанавливаются сантехника, в „Лосинном острове“



на кухне выкладывается фартук в рабочей зоне», — говорит Григорий Алтухов. По словам руководителя блока реализации недвижимости бизнес- и элит-классов компании «БЕСТ-Новострой» Оксаны Дивеевой, один из корпусов в проекте «ВТБ Арена Парк» будет продаваться с отделкой.

«В проекте „Лица“ мы планируем потратить порядка \$500 на квадрат. Учитывая общую площадь апартаментов в 75 тыс. кв. м, мы планируем брать все отделочные материалы из первых рук по оптовым ценам, что существенно оптимизирует наши расходы. Стоимость аналогичной отделки в розницу была бы близка к цифре \$1 тыс. за квадрат», — рассказывает Алексей Белоусов. По его словам, в «Лицах», скорее всего, будет два варианта отделки: в светлых и темных тонах. Апартаменты предлагаются покупателям в студии, которая называется «отверточная сборка», то есть без кухни и оборудованной гардеробной комнаты. Достаточно часто отделка предлагается в виде бонуса к покупке, когда девелоперы дарят дизайн-проекты покупателям в рамках различных сезонных или праздничных акций. Так, например, покупатели мансард в лофт-комплексах «Николаевский дом» и Clerkenwell House в свое время получили дизайн-проекты в подарок. По словам главы российского представительства Rossmills Investments Алексея Могилы, «альтернативное предложение апартаментов с отделкой и меблировкой существенным образом повлияло на продажи „Дома на Красина“». «В большинстве случаев наш покупатель инвестирует средства, ожидая будущую доходность от аренды, таким образом, мы предлагаем им отличный готовый продукт. Специально для наших клиентов мы представили несколько вариантов отделки апартаментов: это и относительно скромный, простой и лаконичный вариант отделки без мебели, а также дорогой меблированный вариант с использованием дорогостоящих отделочных материалов и дизайнерской мебели», — говорит эксперт. В этом проекте, по его словам, разница в стоимости за 1 кв. м составляет без мебели 5–10%, а «под ключ» доходит до 25%.

Наличие отделки серьезно влияет на ликвидность объекта. Для сравнения: по словам заместителя генерального директора по работе с ключевыми клиентами Soho Estate Натальи Головановой, в комплексе «Город столиц» была выполнена отделка апартаментов на нескольких этажах. Апартаменты с отделкой раскупались значительно лучше, поскольку в них можно было жить или сдавать в аренду сразу после покупки, не опасаясь строительного шума.

Боязнь масштаба

Несмотря на очевидные преимущества, девелоперы монолитных проектов к массовой отделке пока не готовы. Как уверяет директор по маркетингу Tehta Group Вартан Погосян, одним из декларируемых преимуществ такого типа жилья является свободная планировка, а она исключает наличие отделки. «Покупатель квартиры бизнес-класса получает чистый холст, который он распланировывает и отделяет в соответствии с собственными потребностями и предпочтениями», — говорит эксперт. Более того, по его словам, в бизнес-классе отделка может увеличить стоимость квадратного метра на 20–25%. «В бизнес-классе аудиторские клиенты, как правило, предпочитают индивидуальные решения в дизайн-проектах, и реализовать их легче в голых стенах. Поэтому предложение отделки может восприниматься скорее как недостаток, нежели преимущество», — настаивает заместитель генерального директора ОПИН Наталья Картавцева.

По словам Григория Алтухова, в перспективе число предложений с отделкой в высоких ценовых сегментах будет расти, но полного вытеснения квартир со свободной планировкой не произойдет. «Если говорить о зарубежной практике, то в большинстве стран сдача жилья с готовой отделкой, наоборот, является нормой. В Москве спрос на готовую к проживанию недвижимость явно превышает предложение», — говорит Екатерина Фонарева. Тем не менее, по ее словам, есть ряд проблем, сдерживающих рост проектов с отделкой. Во-первых, это реальный дефицит профессиональных подрядчиков, занимающихся отделкой. «В ходе реализации проектов нам приходится привлекать до трех-четырёх подрядных организаций, так как не было ни одной компании, способной выполнить весь объем необходимых работ», — рассказывает эксперт. Вторая сложность заключается в организации поставок материалов. Девелоперский проект дится, как правило, не менее трех лет. За это время у небольших фабрик могут произойти изменения в линейке производства — к примеру, материал определенного цвета или фактуры может быть снят с производства. «В таких случаях нам приходилось договариваться с фабриками о возобновлении индивидуальной линии под наш проект или же обсуждать с клиентами возможные альтернативные варианты», — добавляет эксперт. Еще одна сложность заключается в том, что проекты бизнес-класса, как правило, крупные — до 1 тыс. квартир. «Сложно обеспечить логистику и качество отделки такого чи-

Интерьер квартиры бизнес-класса от Capital Group

сла квартир. Кроме того, застройщику придется потратиться на заказ и авансирование отделочных материалов, техники, что может существенно ухудшить экономику проекта», — говорит Дмитрий Халин.

Наконец, достаточно сложно предугадать универсальные пожелания клиентов. Как вспоминает Алексей Белоусов, не так давно одна семейная пара при покупке апартаментов в арх-проекте «Лица» заявила, что одну спальню они планируют перепрофилировать под 16-метровую гардеробную комнату с панорамным окном. «С другой стороны, предложение жилья с отделкой крайне интересно инвесторам, которые стали активно осваивать для себя арендный бизнес. С точки зрения отдачи средств им важно, чтобы срок от вхождения в проект до получения арендного дохода был минимальным», — говорит эксперт. По словам Натальи Картавцевой, доля квартир с отделкой на рынке новостроек бизнес-класса также будет постепенно увеличиваться.

Следующим этапом, по мнению участников рынка, может стать запрет на продажу квартир без отделки: подобные планы уже обсуждаются в российском парламенте. «Запрет на продажу квартир shell & core, на мой взгляд, сделает первичный рынок более цивилизованным. Если в квартире есть сделанное аккуратно, функционально, покупатель будет только рад. Сократятся сроки ремонта и звезда жильцов. Делать в квартире ремонт с нуля любят единицы покупателей», — говорит Наталья Немчинова. Более того, по ее словам, у жильцов будет меньше возможностей затягивать ремонт, уходить от платежей, ссылаясь на то, что в квартире не живут, водой не пользуются, а значит, платить не будут. Впрочем, по словам Алексея Белоусова, такой запрет не способен решить задачу глобально. «Если мы ориентируемся на Запад, то там сформировался изначально другой рынок со своей жесткой законодательной базой и правилами. Нужно отдавать себе отчет, что любое такое решение приведет к удорожанию стоимости квадратного метра, но самое нелепое, что это не остановит покупателя от дальнейших переделок», — говорит эксперт. Более того, по словам гендиректора «МИЭЛЬ-Новостройки» Софьи Лебедевой, большое количество комплексов, предлагающих квартиры с отделкой, существенно повысит среднюю стоимость квадратного метра и бюджет покупки, что может отсечь определенную часть платежеспособных клиентов.

Алексей Лоссов

ФЗ-214
ИПОТЕКА

НОВОЕ ТУШИНО
UP! КВАРТАЛ

КВАРТИРЫ ОТ 4 МЛН РУБ.

- Развитая инфраструктура
- Охраняемая территория
- Подземный паркинг
- Консьерж-сервис

- Панорамное остекление верхних этажей
- Спортивные и детские площадки
- Детские сады, школа, поликлиника
- Дизайн-проект в подарок

495 995 888 0

ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ

ЗАСТРОЙЩИК ООО «СОЮЗ АГРО» ПРОЕКТА ДЕКЛАРИРУЕТ НА САЙТЕ WWW.FSK-LEB.RU ИПОТЕКУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Отвоеванное право

Затягивание сроков строительства из вечной головной боли дольщиков и девелоперов за последние годы, как ни странно, стало чем-то обычным, и практически все участники рынка воспринимают это как должное. Но специалисты рынка, а также самые активные граждане знают, что бороться с долгостроем можно, более того, это может быть выгодно. Способов существует всего пять, рассказали корреспонденту «Ъ-Дома» ведущие юристы, специализирующиеся на рынке новостроек.

— законодательство —

Привычка ждать

Практически никто из застройщиков не сдает жилые объекты в срок, говорят эксперты. «У нас на рынке сложилась такая порочная практика, — рассказывает генеральный директор агентства эксклюзивной недвижимости "Усадьба" Надежда Хазова. — Когда человек покупает квартиру, особенно на ранних этапах строительства, то сразу начинает считать примерно так: окончание объекта строительства запланировано на 2014 год, ну хорошо, значит, в 2016-м сдадут. Таким образом, свою инвестицию он сразу продлевает на два года».

И когда жилой комплекс сдается в эксплуатацию с опозданием на полгода, то от представителей компании-застройщика частенько можно услышать что-то вроде: чем же вы недовольны, полгода — это же прекрасно, совсем немного. Смотрите, наши соседи уже на два с половиной года опоздали — и ничего, люди ждут.

Однако мириться с таким положением вещей совсем необязательно, считают юристы. Федеральный закон №214 «Об участии в долевом строительстве», согласно которому сейчас строится большинство объектов, предусматривает, например, такую возможность, как взыскание неустойки.

«В случае нарушения предусмотренного договором срока передачи участнику объекта долевого строительства застройщик уплачивает участнику неустойку в размере одной трехсотой ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на день исполнения обязательства, от цены договора за каждый день просрочки», — говорится в законе. А если участником долевого строительства является гражданин, а не организация, то размер штрафа можно смело умножать на два.

Учитывая, что на сегодняшний день ставка рефинансирования равняется 8,25%, можно для примера легко посчитать, во что обойдется девелоперу затягивание сроков, скажем, на год, если речь идет о квартире стоимостью 6 млн рублей. За каждый день просрочки выходит по 1650 рублей, а за год — уже 602 250 рублей.

Реальные выплаты

Увы, по свидетельству Натальи Шатаевой, руководителя юридического



департамента компании «МИЭЛЬ-Новостройки», в судах сложилась практика снижения неустоек до минимума. «Вместо заявленных 1,5–2 млн рублей суд принимает решение о взыскании в среднем 50 тыс. рублей», — говорит эксперт.

Судей понять легко, считает начальник юридического отдела корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис» (г. Электросталь) Светлана Савичева. Ведь если все дольщики или даже большинство из них обратятся за неустойкой, пока строительство не завершено, и застройщик будет вынужден произвести все эти выплаты, то денег на дальнейшее строительство у него может попросту не остаться. Поэтому суд в своем решении вправе сослаться на 333-ю статью ГК РФ, которая гласит, что если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, то суд вправе уменьшить ее размер.

Итог для самого дольщика в этом случае может оказаться печальным, делает вывод Валерий Лазебный, партнер юридической фирмы «Авелан». «Неустойка получена, квартиры нет, вложенная за квартиру сумма не возвращена, так как с обанкротившегося застройщика получить практически ничего не удастся», — резюмирует эксперт.

Руководитель юридического департамента компании «Газпромбанк Инвест» Александр Кириловичев дает совет тем, кто хочет получить и квартиру, и неустойку в максимально полном размере: дожидаться окончания строительства и ввода новостройки в эксплуатацию и только потом подавать судебный иск. Опоздавших не будет, ведь закон сохраняет за участником долевого строительства право на взыскание неустойки с застройщика в течение трех лет после наступления срока передачи квартиры, предусмотренного договором.

Кроме неустойки дольщики также предъявляют иски с требованием компенсации за моральный вред, и это достаточно распространенная практика, напоминает генеральный директор «МИЭЛЬ-Новостроев» Софья Лебедева. Но и по ним размеры выплат обычно бывают небольшие — в среднем около 30 тыс. рублей.

Поход наверх

Однако главная цель того, кто в свое время вложил деньги в приобретение квартиры в строящемся доме, вовсе не оштрафовать застройщика на миллион. Самое важное — получить квартиру. А ведь бывает и так: приезжает дольщик в очередной раз на объект, а там ничего не происходит. Нет рабочих, и технику увезли, а седой сторож на все вопросы отвечает: не знаю, милоч. В офисе компании тоже правды добиться невозможно — сплошные «приходите завтра» и прочие красивые слова.

Все это означает: пора идти выше. Пресловутая властная вертикаль

именно в случае с дольщиками работает как нельзя лучше. «Чиновники набирают дополнительные бонусы в своей политической карьере, выполняя поручения главы государства, который поставил задачу решить проблемы участников долевого строительства», — рассуждает Валерий Лазебный.

Кроме того, выдача разрешений на строительство, ввод объекта в эксплуатацию, контроль за осуществлением строительства — все это полномочия местной администрации, поэтому многие проблемы можно и нужно решать самим дольщикам именно здесь.

«Как правило, городские власти имеют возможность повлиять на всех участников процесса и делают это, чтобы не вызывать социальную напряженность», — говорит Наталья Шатаева, заместитель руководителя юридического департамента ГК СУ-155.

Скажем, подмосковные власти выпустили несколько подзаконных актов, постановлений, в которых фактически заявили о том, что берут под свой контроль проблемные незавершенные строительства жилых домов. При этом обязательства, то есть финансовая нагрузка, по достраиванию таких объектов будут ложиться на следующих застройщиков — тех, кому будут предоставлены земли под застройку.

Без согласия недействительно

Бывает и так: дом строится, но сроки покупателя не устраивают, поскольку все время меняются. По тому же закону 214-ФЗ застройщик, если понимает, что достроит вовремя ему не удастся, имеет право не менее чем за два месяца до заявленного срока окончания строительства направить дольщику письмо с предложением изменить условия договора и перенести сроки окончания строительства. И вот прислали один раз: не успеваем, давайте продлим. Потом второй раз, третий.

В конце концов терпение лопается, и следующее естественное желание — плюнуть на все, забрать деньги и распрощаться с данной стройкой. Ведущий юрист компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Мусатова напоминает, что у дольщика, безусловно, всегда есть право расторгнуть договор и получить свои деньги обратно. «Но все это осуществимо при том условии, что застройщик не находится на грани банкротства», — говорит далее эксперт.

По сути, расторжение договора — это не способ борьбы, а отказ от нее, считает Александр Кириловичев. «И заявлять требования об отказе от договора в одностороннем внесудебном порядке, как это предусматривает закон 214-ФЗ, в некоторых случаях просто нецелесообразно», — добавляет эксперт. Ведь фактически до-

Раньше покупатели проблемных объектов рассчитывали на нового инвестора, сейчас — на юристов

говор считается расторгнутым с момента, когда дольщик направил такое уведомление, соответственно, после этого он уже выключился из игры, лишил себя возможности воздействовать на процесс.

Но как быть с уведомлениями о перенесении сроков строительства, которые покупатель получает от девелопера, будучи, таким образом, поставленным перед фактом: уважаемый, хочешь или не хочешь, но у нас теперь по-другому исчисляется срок передачи тебе квартиры.

На самом деле, напоминают эксперты, такие письма не могут носить уведомительный характер. «В 6-й статье закона 214-ФЗ четко указано, что застройщик имеет право направить уведомление, но что с этим уведомлением делать — прерогатива дольщика. Если он не выразил своего согласия на изменение сроков догово-

ра, то на застройщике все равно остается обязательство соблюдать первоначальные сроки», — объясняет Александр Кириловичев.

Дело рук утопающих

Для тех дольщиков, чьи дома находятся на высокой стадии готовности, но застройщик никак не может сдать их в эксплуатацию, есть и еще один выход из положения — оформить право собственности на недостроенный объект и, уже став собственником, продолжать требовать с застройщика исполнения обязательств по договору.

Этот вариант юристы рекомендуют с осторожностью, ведь оформить право — это поддела, недостроенный объект придется достраивать. А это уже дополнительные расходы, и немалые. Конечно, если застройщик — банкрот и дольщики объединились в кооператив и хотят сами завершить строительство дома, то вполне возможно, что этот выход будет наилучшим. Но,

как оговариваются эксперты, такое случается крайне редко.

«Важно рассмотреть, почему сложилась такая ситуация. Не стоит делать из девелопера монстра, который сознательно ничего не делает», — советует Ольга Славкина, директор юридического отдела Kalinka Real Estate Consulting Group.

Сами застройщики вовсе не заинтересованы в затягивании сроков строительства, говорит Наталья Шатаева. В подавляющем большинстве случаев причины задержек кроются в бумажной волоките на этапе согласования разрешений или связаны с проблемой подключения к сетям. Именно поэтому самым эффективным опрошенные нами эксперты единодушно признали обращение к местным властям.

Но еще до этого настойчиво рекомендуется попытка провести переговоры с компанией-застройщиком, ведь куда приятнее сэкономить деньги и время, чем их же потратить.

Марта Савенко

НОВОЕ

прочтение «Коммерсанта»

Качайте уже сегодня в App Store

Получайте ещё больше новостей в режиме реального времени

Читайте все материалы газеты «Коммерсантъ», журналов «Власть», «Денги», «Огонёк», «Секрет Формы», «Автопилот» и Weekend

Смотрите рейтинги материалов

Слушайте прямой эфир радиостанции «Коммерсантъ FM»

Используйте настройку на свой регион, сервис интеграции с социальными сетями

40 ОСОБЕННЫХ КВАРТИР ВЕСНОЙ В ДУХЕ ТВОЕГО ВРЕМЕНИ

8 (495) 777 555 4 SKOLKOVO-PARK.COM

Застройщик — ООО «Заречье-девелопмент». Проектная декларация на сайте skolkovo-park.com

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Временно за городом

— доходные дома —

Но благодаря богатой инфраструктуре спортивно-развлекательного парка «Яхрома», на территории которого построен поселок, минимальная цена аренды здесь составляет 150 тыс. рублей в месяц.

Долго и дорого

Казалось бы, раз ниша загородной аренды пустует, приходи и занимай. Но эксперты в один голос утверждают, что это невыгодный бизнес. «Мало того что придется вложиться в отделку дома, — говорит Алексей Артемьев, директор департамента загородной недвижимости агентства Tweed. — Необходимо полностью завершить строительство поселка».

Кроме того, девелоперу придется запустить в эксплуатацию достаточный для жизнеобеспечения объем инфраструктуры и только после этого предлагать дома в аренду, ведь жить на стройке или в чистом поле не готовы даже собственники домов, что уж говорить об арендаторах.

Алексей Аверьянов подсчитал, что при себестоимости одного домовладения, равной \$500 тыс., и среднемесячной цене аренды \$6 тыс. строительство окупится только через семь лет. И это без учета стоимости денег, замороженных на период строительства, амортизации, которая неизбежна, и спроса, который хоть и высок, но простои все же иногда случаются.

Чужое выгоднее

А вот арендовать дом куда выгоднее, чем покупать, даже если вам готовы продать его по себестоимости. При наличии \$500 тыс. на депозите со скромной ставкой 6% в год можно каждые полгода арендовать дом своей мечты, а остальное время жить в городе, замечает господин Аверьянов.

Юлия Симон, руководитель отдела загородной аренды Knight Frank, делает расчет для элитного сегмента, в котором дома на сезон практически не сдаются. «Допустим, ориентировочная цена аренды дома стоимостью \$4 млн составляет \$15 тыс. За 15 лет (а собственники редко владеют домами дольше) стоимость аренды составит \$2,7 млн». Выгода очевидна.

Да и забирать из бизнеса, скажем, \$5 млн — это не то же самое, что еже-



На арендные дома в «Князьем озере» наниматели находятся еще до окончания строительства

месячно платить \$10–20 тыс., замечает Алексей Артемьев. «Часто потребитель предпочитает платить ежемесячно, а сумма, которая потребовалась бы для приобретения дома, крутится в бизнесе и приносит доход, который компенсирует в том числе и затраты на аренду», — поясняет эксперт.

Без хлопот и налогов

Ко всему прочему, арендатор не обременен платежами за техническое обслуживание дома и придомовой территории, налогами. Он не вносит так называемый поселковый сбор, который в элитных поселках в среднем составляет 15 тыс. рублей в месяц, не обязан заботиться о содержании фасада в приглядном виде и вообще делать какой-либо существенный ремонт, если речь идет об амортизации, а не о поломке по его, арендатора, вине.

Как правило, в стоимость платы за дом входят аренда дома и гаражей, а также услуги управляющей компании — а это и техническое обслуживание дома, и уборка территории вокруг него, в том числе стрижка газо-

нов летом и уборка снега зимой, и вывоз мусора и некоторые другие услуги, избавляющие арендатора от лишнего хлопота.

И только счета за воду, электроэнергию, газ и водоотведение оплачиваются отдельно, по счетчикам, уточняет Илья Менжунов, директор департамента загородной недвижимости «Метриум Групп». По данным Анастасии Могилатовой, в среднем эти платежи колеблются от 5 тыс. до 15 тыс. рублей в месяц.

Аренда лучше дисконта

И все же, вопреки здравому смыслу, девелоперы решают иногда заняться арендой и отводят для этого целые кварталы в больших поселках, а в некоторых случаях даже строят специально для арендаторов новые дома. Зачем они это делают?

Первое и главное — трудности с продажами. В особенно удачных поселках дома раскупаются в нужном темпе, но большинство высокобюджетных проектов стоит, и об этом эксперты говорят уже не первый год. Сдача недвижимости в аренду помогает компании диверсифицировать риски: иметь несколько статей дохода всегда лучше, чем одну, говорит Илья Менжунов. Поэтому если поселок реализуется медленно, неко-

проводят в нем «тест-лайф». В качестве примера Алексей Аверьянов приводит запущенные прошлой зимой арендные дома в готовом поселке «Велегож-парк». «Такая аренда позволяет желающим почувствовать атмосферу проекта, оценить преимущества жизни в поселке, познакомиться с соседями и затем перейти из арендаторов в покупатели», — добавляет эксперт.

В экономклассе стратегия «тест-лайф» обходится девелоперу недорого, замечает Алексей Аверьянов, тогда как в высокобюджетных сегментах объем инвестиций сравнительно выше и таких примеров гораздо меньше. Однако и для состоятельных покупателей появляется новое предложение — например, арендные таунхаусы планируются в поселке премиум-класса «Онегино», который построен на 20-м км Новой Риги, добавляет эксперт.

В поселке «Князьем озеро» (24-й км Новой Риги), где арендой занимается уже не первый год, из-за высокого спроса в арендный фонд решили ввести новые дома. Как рассказала корреспонденту «Ъ-Дома» руководитель отдела аренды поселка Лидия Качурова, в этом году отделку и меблировку произведут еще в 11 коттеджах, которые будут сдаваться по ставке от 250 тыс. до 600 тыс. рублей в месяц. «Три дома мы вводим в эксплуатацию уже в апреле, причем один из них еще не закончен, а арендатор уже нашелся», — говорит эксперт.

Слегка чужое, почти свое

Самый редкий случай на рынке загородной аренды — это лизинг, то есть аренда дома с правом последующего выкупа. Таким инструментом для реализации домовладений решили воспользоваться в поселке экономкласса «Ново-Шарапово», строящемся на 34-м км Калужского шоссе. Здесь вскоре можно будет арендовать коттедж с внутренней отделкой, но без мебели: продукт рассчитан именно на будущих покупателей, которые хотят побыстрее перебраться из городской квартиры в собственный дом, а квартиру со временем продать.

Аренда дома с участком от 6 до 13 соток обойдется в среднем в 200 тыс. рублей в месяц, рассказывает Наталья Ширишкова, координатор проек-

та. При этом в договоре, рассчитанном на срок от 6 до 12 месяцев, фиксируется цена, по которой наниматель в течение срока аренды может в любой момент выкупить дом.

Помимо ежемесячной арендной платы, из которой не менее 50% идет в зачет оплаты дома, вносится депозит. Если коттедж будет куплен, эта сумма тоже засчитывается в общую стоимость, а если арендатор решит расторгнуть договор, то депозит ему вернут, удержав затраты на приведение домохозяйства в исходное состояние, а также задолженности по арендной плате и коммунальным платежам.

Кстати, аренду можно продлить и больше чем на год, заключив новый договор — правда, продажная цена дома в этом случае может измениться, причем как в сторону увеличения, так и наоборот.

На полном доверии

Татьяна Румянцева, руководитель подразделения по продажам компании «Высота», считает, что лизинговая сделка требует абсолютного доверия между продавцом и покупателем, поэтому, например, в высокобюджетных сегментах рынка это очень редкий случай.

«У продавца ведь нет гарантии, что клиент выкупит коттедж», — рассуждает эксперт. — Если этого не случится, то через год-два после использования дом станет вторичкой, которую будет сложно продать за те деньги, на которые можно было бы рассчитывать при продаже новостройки». Кроме того, напоминает госпожа Румянцева, дом придется страховать на весь срок договора лизинга, и эти расходы продавец вынужден будет переложить на плечи покупателя.

У лизинга есть и плюсы, говорят эксперты. Эта схема позволяет реализовать коттедж по более высокой цене, а покупатель получает одновременно и «тест-лайф», и рассрочку по выплате, и возможность не спеша продать городскую недвижимость. При этом не надо, как в банке, платить проценты по кредиту. Так что предложение могло бы прийти по душе тем, кто планирует перебраться за город, купить дом на средства, вырученные от продажи единственного жилья.

Марта Савенко

Барвиха Хиллс
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК
8-й км Рублево-Успенского ш.

Все готово!
Время переезжать!

- Поселок полностью построен, собственность
- Все коммуникации подключены

771-7777 WWW.CAPITALGROUP.RU

Limassol Marina
элитная недвижимость
яхтинг • рестораны • бутики

Здесь и Сейчас

Для организации частного осмотра позвоните по телефону
Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 332 7118

Торговый центр курорта с ресторанами и бутиками откроется в июне этого года.
limassolmarina.ru

Яхт-курорт Limassol Marina уже поприветствовал своих первых жителей и принял первые яхты в своей гавани, а также завершил строительство первых элитных вилл.

Camper & Nicholsons Marinas Cybarco J&P group F&S

Разработка проекта — Limassol Marina Ltd. Управление проектом — Cybarco Ltd. Эксплуатационная организация гавани — Camper & Nicholsons Marina в сотрудничестве с F&S Marinas. Построено компаниями J&P Group & Paveleskas Ltd, J&P Avia S.A, Alpha S.A и Cybarco Ltd.

реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

ПИФическое вложение

На днях автору этих строк позвонила знакомая. Встревоженная экономической ситуацией, она хотела поступить так же, как сейчас поступают многие, — купить квартиру. Однако ее накоплений не хватает даже на скромную студию в дальнем Подмоскowie. Ипотеку взять она тоже не может: семья еще выплачивает кредит за свою квартиру. Как будто специально для таких, как она, и созданы паевые фонды недвижимости.

— правила игры —

Надежность или доходность?

Закрывать паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН) существуют с 1960 года, когда они появились в США. Сегодня фонды недвижимости (REIT — Real Estate Investment Trust) — любимое место для вложения у пенсионных фондов и страховых компаний, а крупнейший американский Simon Property вообще используется аналитиками как индикатор рынка недвижимости и экономики этой страны.

В России ЗПИФНы появились только в 2000-х годах и до сих пор не получили такого же распространения, как их зарубежные собратья. Тому есть несколько причин. Во-первых, в момент их появления российская экономика бурно поднималась на нефтяных дрожжах. Столичная недвижимость росла на 30% в год, паевые фонды акций давали еще более впечатляющую доходность. Покупать в таких условиях паи фонда, который предлагал доходность гораздо меньшую и ликвидность которых ниже, чем у паев открытых ПИФов, никто особенно не рвался. За чем, если можно заработать больше и быстрее?

Кризис 2008 года все изменил. Вернее, первые звоночки, показавшие, что доходность не важнее надежности, прозвучали еще раньше — когда в России появилось понятие «обманутый дольщик». Однако только после кризиса и восстановления рынка недвижимости в 2009–2010 годах стало понятно, что бешеных прибылей здесь уже не будет. Вернее, можно заработать и столько, но за счет очень высокого риска. А рисковать за эти годы российские инвесторы научились с умом.

Изменилось и само понятие «хорошая доходность». В 2006 году над биржевым игроком, похваставшимся доходностью в 60% годовых, все смеялись. Сегодня биржевой игрок на российском рынке зверь вымирающий, а ради депозитов со ставкой 10% годовых граждане готовы отправиться в любой сомнительный банчок.

Наконец, последние события и вовсе не оставили особых вариантов сбережений для неквалифицированного (то есть непрофессионального) инвестора. В самом деле, куда вложиться? Депозит? В надежном банке ставки невелики, в ненадежном — есть риск, что его лицензию отзовут ЦБ в ходе продолжающейся зачистки. К тому же курс рубля начал скакать, и кто знает, не съест ли девальвация всю прибыль. Еще недавно можно было положить деньги на валютный вклад, но сегодня под разговоры об ограничении хождения валюты этот вариант становится неуютным. Золото в мире дешевеет, акции российских компаний тоже, на биржи Лондона и Нью-Йорка обычному гражданину соваться нечего, что остается? Правильно, недвижимость.

Она теперь дорожает не намного больше инфляции, но все же ее стоимость всегда коррелирует с уровнем потребительских цен. Плюс ее можно сдавать в аренду. Аналитики когда-то подсчитали, что денег от сдачи в аренду однокомнатной квартиры в Москве хватит на экономную жизнь одному человеку вне зависимости от кризисов и подъемов в экономике. С тех пор прошло более десяти лет, а этот закон все еще работает.

Однако вход на рынок недвижимости столичного региона теперь дорог непомерно — далеко не всякий имеет пару-тройку миллионов рублей, да и на те он купит лишь голые стены в малометражной подмосковной студии. Чтобы сдать ее в аренду, потребуются вложения еще хотя бы миллион. Взять ипотечный кредит? При российских процентах ипотека превращает инвестицию в расходы, к тому же есть риск, что в случае кризиса останешься и без денег, и без квартиры. Наконец, недвижимость требует содержания, ремонта, уплаты налогов, в том числе при сдаче в аренду.

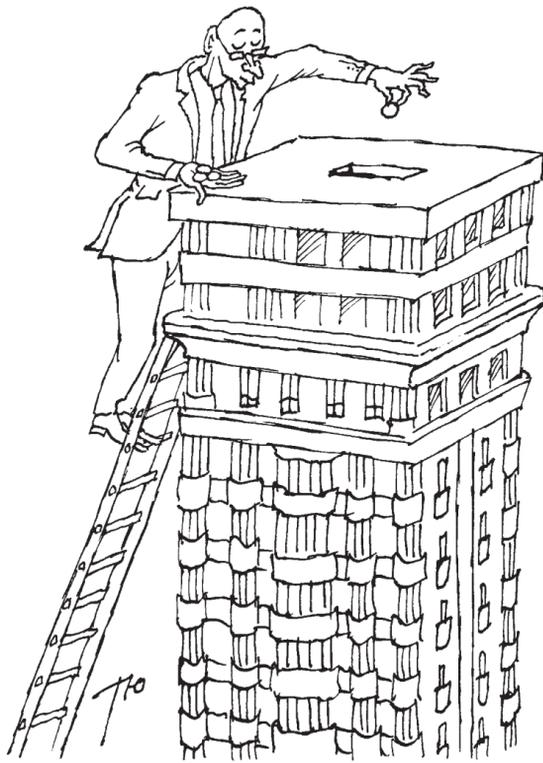
Расчет прибыли

В сущности, именно потому во всем мире инвесторы в недвижимость предпочитают покупать не квартиры и дома, а паи фондов недвижимости.

«Если квартира рассматривается как инвестиция, а не как основное место жительства, то на инвестора ложится множество обязательств по ремонту и благоустройству, оплате коммунальных платежей, страхованию и прочее. При покупке паев все эти задачи отпадают, так как управление недвижимостью занимается профессионалы», — говорит Феликс Блинов, управляющий директор ЗАО «УК „РВМ Капитал“». К тому же, уверяет он, годовая доходность паев выше, чем при прямой покупке недвижимости.

Она достигается прежде всего за счет того, что квартиры приобретаются на ранней стадии строительства, когда цена «квадрата» еще минимальна, поясняет Мария Литинецкая, гендиректор компании «Метриум Групп» — партнера «Сбербанк — Управление активами» и инвестора ЗПИФН «Сбербанк — Жилая недвижимость». Фонд также может купить объекты напрямую у застройщика с дисконтом к рыночной цене (8–10%) за счет значительного объема единоразовой покупки, который никогда не получит частный инвестор, добавляет она.

По словам вице-президента ГК КОРТРОС Михаила Семенова, паищики могут рассчитывать на среднюю доходность 14–15% годовых, по словам госпожи Литинецкой, ЗПИФН «Сбербанк — Жилая недвижимость» ориентируется на доходность на уровне 16% годовых. Но ситуация часто складывается по-разному, говорит Владимир Свинын, гендиректор УК «Свинын и партнеры»: один из проектов с жилыми квартирами принес инвесторам



около 25%, второй — около 10%, хотя на первый взгляд объекты инвестирования были очень схожи. «На рынке недвижимости, как и на рынке акций и облигаций, существуют разные бизнес-модели. Есть очень рискованные, есть консервативные», — поясняет он. — Можно приобрести готовые квартиры оптом и продавать в розницу — риск потери активов крайне невелик, но и доходность будет не особенная — 14–15%. А можно купить кусок земли в чистом поле, привлечь инвесторов, построить там торгово-развлекательный комплекс, который будет пользоваться популярностью у арендаторов, и доходность составит десятки процентов годовых в течение семь лет. Но этого может не случиться. Выяснится, например, что этот участок использовался под кладбище, и останется только самому там умереть».

Для справки: — московское жилье, по данным портала «Индикаторы рынка недвижимости», за 2013 год в рублях подорожало всего на 2,6%.

Скромное обаяние консерватизма

Впрочем, отмечает господин Блинов, большинство инвесторов продолжает рассматривать недвижимость как более надежную, консервативную альтернативу другим классам инвестиций. И в этом смысле, уверяют собеседники, фонды недвижимости более привлекательны.

«Покупая паи ПИФа недвижимости, созданного при участии игроков рынка, инвестор получает профессиональную экспертизу строящихся объектов», — говорит госпожа Литинецкая. — Управляющие компании фондов выбирают для инвестиций перспективные проекты и проверяют у застройщика наличие всей необходимой проектной и разрешительной документации. Только после того как эксперты управляющей компании поймут, что площадка является перспективной с рыночной точки зрения, документация соответствует всем требованиям, а девелопер (застройщик) является фи-

нансово устойчивым, принимается решение об инвестировании, то есть выкупе пуга прав на квартиры. Таким образом, за пределами деятельности фондов оказываются проекты с сомнительной репутацией».

После выбора и одобрения конкретного объекта для инвестирования средств пайщиков управляющая компания продолжает следить за происходящим на площадке и осуществляет регулярный мониторинг ситуации, добавляет она, так что покупателям квартир нет нужды создавать инициативные группы для контроля сроков и качества строительства.

У биржевиком бытует поговорка «выход дороже входа», то есть, мало купить привлекательный объект по низкой цене — надо его еще продать вовремя. ЗПИФНу это сделать проще, уверяет господин Семенов. «Постоянный мониторинг ситуации позволяет нам учитывать малейшие колебания на локальных рынках и добиваться максимальной цены продажи актива», — говорит он.

Кроме того, деятельность ЗПИФНа жестко контролируется уполномоченными организациями. «В частности, все совершаемые операции с имуществом ЗПИФНа, так же, как и все его активы, находятся под контролем специализированного депозитария. Имущество ЗПИФНа обязательно регулярно переоценивается независимым оценщиком, а деятельность фонда проходит ежегодный аудит», — добавляет госпожа Литинецкая.

Непубличные инвестиции

Есть и еще несколько причин, по которым покупка паев ЗПИФНов может стать более привлекательной, чем прямая покупка недвижимости.

Во-первых, это конфиденциальность и защищенность актива. «Владельцы паев не раскрываются публично, а на имущество фонда не может быть наложен арест или взыскание», — поясняет господин Семенов. Кроме того, отмечает он, операции с активами внутри ЗПИФНа не облагаются налогом на прибыль.

«Если в фонде не предусмотрена возможность выплаты промежуточного дохода, то все полученные средства реинвестируются в полном объеме, то есть на выходе владелец паев получает доход с суммы первоначальных инвестиций и с реинвестированной прибыли».

Во вторых, паищики ПИФов недвижимости получают возможность заработать на росте стоимости жилья одновременно в нескольких регионах. «На рынке достаточно фондов, вкладывающих средства в различных субъектах федерации», — отмечает госпожа Литинецкая.

Кроме того, ЗПИФНы не ограничены жильем. «Есть девелоперские фонды с земельными участками, зданиями и сооружениями», — рассказывает господин Свинын. — Для таких проектов готовится отдельная стратегия. Где-то это получение документации и разрешений для строительства жилья, где-то — реновация бывших промышленных площадок и т. п.». Для рядовых инвесторов индивидуальный вход в такие проекты практически невозможен. И тут мы доходим до самой, наверное, приятной особенности паевых фондов — доступности.

«ПИФН позволяет заработать на рынке недвижимости частным инвесторам, не имеющим достаточной суммы для покупки целой квартиры», — говорит госпожа Литинецкая. — Минимальный порог вхождения в такой фонд — от 50 тыс. рублей, то есть в десятки раз меньше стоимости самой дешевой квартиры в Московском регионе». При этом технически принцип один, меняются только объекты и стратегии инвестирования: приобретаются не квартиры, а бизнес-центр или магазин, например, добавляет господин Свинын. «Фонд — это правовая конструкция для коллективных инвестиций», — говорит он.

Дверь закрыта

Существенным недостатком фондов недвижимости многие считают их закрытость. Любые ПИФы недвижимости, согласно законодательству, являются закрытыми. Это специфика отрасли, поясняет господин Свинын. «Срок погашения пая в открытых фондах очень короткий. Для недвижимости это практически нереально», — говорит он. — Например, организуется фонд для реновации промышленного здания и открытия в нем бизнес-центра. Инвестиции собраны, работа начата, и вдруг, спустя год, например, приходит пайщик и хочет погасить, к примеру, 18–20% паев. Реализовать 18–20% бизнес-центра невозможно, нужно продать все здание. И сделать это за два-три дня тоже не представляется возможным».

Господин Блинов считает основным недостатком фондов недвижимости отсутствие доверия к управляющим. «Многие частные инвесторы предпочитают покупать объекты недвижимости, поскольку в ПИФах права на объекты оформляются не на них», — поясняет он. Кстати, при выборе ЗПИФНа крайне важно понимать, каков будет объем управляемых средств, добавляет господин Семенов. «Для достижения хороших результатов для пайщика объем средств под управлением не может быть меньше 300 млн руб., в противном случае издержки на содержание фонда съедят значительную долю дохода», — поясняет он.

Есть два типа фондов недвижимости: ЗПИФН обычный и ЗПИФН для квалифицированных инвесторов.

Фонды первого типа прозрачны для инвесторов, информация о них

доступна на сайтах управляющих компаний и отраслевых сайтах — НЛУ, Investfunds, а также на сайте регулятора — ЦБ РФ (правда, в менее удобном формате). Любая информация о деятельности ЗПИФНов, к которой можно иметь доступ, относится только к таким фондам.

Лидеры среди зарубежных фондов также относятся к этому типу. Как правило, их паи торгуются на биржах и по объемам торгов и цене пая можно судить о положении дел в фонде.

Информация, касающаяся фондов второго типа — ЗПИФН недвижимости для квалифицированных инвесторов, не относится к публичной и доступна только для квалифицированных инвесторов, каковыми являются НПФ или УК, например, а также физические лица, обладающие ценными бумагами на сумму от 3 млн руб. и регулярно совершающие сделки с ними.

На долгую память

Закрытость фондов недвижимости является одной из причин, по которым их ликвидность ниже, чем у паев открытых фондов акций или облигаций. Паи фондов обычно продают УК, которые ими управляют. В открытых фондах это возможно в любой момент, в интервалах — в определенный интервал, обычно раз в квартал. В закрытых фондах управляющая компания продает паи только при первичном размещении и погашает их по окончании деятельности фонда.

«Первичная продажа паев происходит в период формирования фонда, то есть в первые два-три месяца после его регистрации (согласно законодательству, максимальный срок формирования, то есть наполнения его деньгами или активами, составляет шесть месяцев), — говорит господин Семенов. — После того как фонд сформирован, его паи можно купить только на бирже (если фонд выведен на биржу) или в момент доплатного выпуска паев. Еще одна возможность — оформить продажу паев обычным договором купли-продажи, если есть заинтересованный в продаже владелец паев».

В США биржевая торговля паями REIT очень популярна. На европейской бирже объемы торгов фондами недвижимости даже превышают объемы торгов акциями и облигациями. Однако в России биржевая торговля паями не очень развита, так что ликвидность их довольно низка. Да и не каждый ЗПИФН у нас выходит на биржу — часто купить и продать паи можно только посредством внебиржевых сделок. То есть в случае необходимости вывести инвестиции будет непросто. «По умолчанию ЗПИФНы недвижимости — это среднесрочные или долгосрочные инвестиции, ликвидность их паев существенно ограничена — в этом их отличие от акций или паев открытых ПИФов», — говорит господин Семенов. — Инвестор должен изначально это понимать, но взамен он может рассчитывать на высокую доходность в конце периода (при условии правильно выбранной управляющей компании и управляемых активов)».

Снизить риск остаться с неликвидом помогает выбор фонда с небольшим сроком существования. Именно поэтому в России, в отличие от других стран, наиболее популярны фонды, управляющие жилой недвижимостью. Здесь, по словам госпожи Литинецкой, срок инвестиций в отдельный девелоперский проект обычно составляет от года до двух с половиной лет.

Татьяна Рыбакова

40 ГА
ПАРКА ДЛЯ ПРОБЕЖЕК

8 (495) 777 555 4 SKOLKOVO-PARK.COM
Застройщик — ООО «Заречье-девелопмент». Проектная декларация на сайте skolkovo-park.com

ДОМ зарубежная недвижимость

Пейзаж после стрижки

В прошлом месяце исполнился год со времени беспрецедентной «еврострижки» на Кипре банковских депозитов, прежде всего российских. Итоги этого года гораздо менее утешительны для вкладчиков, чем для кипрских девелоперов.

— уроки кризиса —

Подсчет потерь

За прошедший год в кипрских и зарубежных СМИ появились тысячи комментариев и статей, в которых с различных позиций и ракурсов рассматривались приведшие к этому событию и последовавшие за ними действия правительства островной республики, ее партнеров по ЕС и «обманутых вкладчиков». Но какие бы ни выдвигались гипотезы и ни приводились аргументы, оправдывавшие либо, наоборот, разоблачавшие подлинные причины происшедшего, трудно оспорить тот факт, что при попустительстве местных властей Евросоюзу удалось цинично оборвать россиян и других добропорядочных вкладчиков на острове Афродиты.

Под предлогом «спасения банковской системы Кипра» Евросоюз и Никосия, по сути, провели конфискацию части депозитов в Bank of Cyprus и Laiki Bank.

При этом навязанная ЕС «еврострижка» коснулась как самих жителей Кипра, так и иностранных резидентов, хранящих свои деньги в кипрских банках. А среди последних, как и ожидалось, оказалось немало граждан России.

По данным ЦБ РФ, Кипр в 2011 году занимал первое место среди стран, куда переводились деньги из России. По оценке Moody's, объем депозитов российских компаний там составлял около \$19 млрд. При этом, по данным The Financial Times, именно россиянам принадлежало подавляющее большинство депозитов размером свыше €100 тыс. в проблемных Bank of Cyprus и Laiki Bank.

Еще \$12 млрд были размещены российскими банками в их кипрских «дочках». В общей сложности, подсчитали эксперты Moody's, банки РФ, проводящие операции с зарегистрированными на Кипре компаниями российского происхождения и кипрскими банками, держали в кипрской «зоне риска» до \$53 млрд. Около 10–12 российских миллиардов, по различным экспертным оценкам, были безвозвратно потеряны, а еще почти столько же застряли в лабиринте местной бан-



Прошлогодний кризис на Кипре не привел к полному штилю на рынке недвижимости

ковской системы в виде малоликвидных акций, облигаций.

Справедливости ради отметим, что столь масштабный финансовый коллапс не мог не затронуть и всю кипрскую экономику, вступившую в неопределенно долгий период рецессии и спада. Уже обанкротились или балансируют на грани разорения тысячи местных предприятий и фирм, резко подскочила безработица, прежде всего среди молодежи. Стал обычным явлением невозврат долгов и кредитов, были заморожены многие перспективные проекты, Кипр практически потерял возмож-

ность привлекать заимствования на внешних рынках и вынужден сводить концы с концами лишь по мере получения от Евросоюза жестко обусловленных и ограниченных по размеру «траншей».

В результате всего этого многие до того успешно развивавшиеся отрасли островной экономики впали в затяжной кризис. Среди них оказалась и местная стройиндустрия, многие годы радовавшая киприотов стабильными темпами роста. На рынке кипрской недвижимости, привлекавшем к себе стабильный интерес иностранцами, за нею — продолжительный спад и свертывание уже начатых проектов со всеми сопутствующими явлени-

ями: сокращением объемов строительства, массовыми увольнениями, невостребованностью и обесцениванием уже возведенных объектов, становящейся для застройщиков и риэлторов всеобщей кредитной кабалой.

При этом оказалось, что на Кипре нет детально прописанной системы отчуждения недвижимости ради покрытия невозвратных кредитов и возбуждаемые по таким случаям судебные разбирательства при наличии искусных адвокатов могут длиться годами, что ставит еще не оправившиеся от финансового коллапса банки в весьма плачевное положение.

Цены падают, но не везде

По подсчетам местных экономистов, из-за парализованного кипрского рынка недвижимости кризиса цены на дома и квартиры за последние месяцы заметно снизились. Средняя стоимость отдельных домов сократилась на 10–15%, квартир — на 20–25%, а офисных помещений — почти на 30%. При этом особенно резко снизились цены в Пафосе и Айя-Напе, чуть менее — в Никосии и Ларнаке. А вот в Лимассоле в наиболее привлекательных районах и престижных проектах ценовая планка зачастую остается на прежнем уровне. Объясняется это довольно просто: везде, кроме Лимассола, среди состоятельных домовладельцев преобладали граждане Великобритании, Германии, Греции и самого Кипра. Столкнувшись с проблемами обслуживания банковских кредитов, ужесточением фискальной дисциплины в Евросоюзе, общим экономическим спадом в ЕС и на Кипре, они стали избавляться от недвижимости. Особенно если она была приобретена в инвестиционных целях как выгодное капиталовложение.

А вот в Лимассоле и его пригородах основную массу новых домовладельцев составляют выходцы из России, с Украины, из Грузии и некоторых других государств, образовавшихся на развалинах СССР. Их, как видно, не пугают ни «еврострижка», ни провозглашенный в Москве курс на «деофшоризацию».

Еще одной и весьма неожиданной группой «бесстрашных инвесторов» стали на Кипре граждане КНР. В последние несколько месяцев в местной прессе не утихают дискуссии по поводу весьма неожиданного явления — массовой скупки китайскими инвесторами крупных девелоперских проектов, едва не оставившихся из-за обмеления собственных денежных потоков на Кипре. В местных СМИ публикуются фантастические истории о приобретении гражданами Поднебесной целых поселков из эксклюзивных вилл и многоквартирных комплексов, главным образом в районе Пафоса, а также домов и отдельных апартаментов в Лимассоле. Такие ведущие игроки кипрского девелоперского рынка, как компании Leptos, Pafilia, Aristo, сообщают о заключении контрактов с китайскими инвесторами на многие сотни миллионов евро.

Любопытно, что вслед за китайскими инвестиционными акулами, заключающими контракты на строительство или приобретение недвижимости на сотни миллионов евро, на острове высиделись многочисленный десант частных предпринимателей «средней руки» и даже индивидуальные покупатели, готовых, по-

чти не торгуясь, приобрести недвижимость стоимостью от €300 тыс. и выше. Почему именно «от 300 тыс.»? Очень просто: в подобном случае местные иммиграционные службы обещают в срочном порядке — за несколько недель — оформить необходимые документы для проживания на острове, а впоследствии и для «прописки» в Евросоюзе. На эту приманку и клюют многие состоятельные китайцы, стремящиеся легально проникнуть в Европу.

Надо заметить, что некоторые предприимчивые киприоты уже успели неплохо заработать на этом тренде, предлагая гражданам КНР квартиры значительно более дешевые, но за вожаемые €300 тыс. Дошло до того, что в самих кипрских СМИ появились предупреждения к не слишком щепетильным соотечественникам не увлекаться при разработке этой новой «золотой жилы» и не портить имидж острова. Ведь рано или поздно любой покупатель сможет убедиться в том, что его грубо провели, завывив цену.

Кризис и новые возможности

Весьма примечательно, что на общем фоне сокращения объемов строительства и слабой реализации недвижимости «среднего формата» спрос на дорогое эксклюзивное жилье на Кипре, особенно в Ли-

массоле, почти не пострадал от последствий банковского кризиса.

Самым впечатляющим кипрским девелоперским проектом в данном сегменте остается строительство «Лимассольской Марины» (Limassol Marina). Ныне в Limassol Marina завершилось строительство юго-восточного волнореза, и всего через несколько месяцев после сдачи в эксплуатацию 94 роскошных апартаментов комплекса Nereids Residences первые яхты бросили якорь в гавани курорта.

Включающая в себя 650 причалов для яхт длиной до 115 м, Limassol Marina — первая на Кипре гавань, предлагающая полный спектр услуг для суперяхт. Она уже окружена живописным поселком из десятков шикарных вилл и нескольких многоквартирных домов класса «люкс», цена на апартаменты в которых начинается с тех самых €300 тыс., а заканчивается несколькими миллионами для пентхаусов на верхних этажах. Которые, кстати, все уже распроданы.

«Создав непревзойденные условия для жизни в подлинной роскоши, Limassol Marina обещает закрепить статус Кипра как одного из ведущих направлений яхтенного туризма в Средиземноморье, поднять уровень туристического потенциала острова и дать новый импульс развитию кипрской экономики», — заявляют авторы данного проекта в рекламной брошюре. И действительно, его осуществление уже положило начало процессу модернизации окружающей курорт территории, возрождения исторического центра города.

Как мы уже сообщали, строительство новой гавани обойдется в €170 млн.

Основным акционером созданного для осуществления этого проекта девелоперского консорциума Limassol Marina Ltd является дочерняя компания группы Lanitis, одна из крупнейших на острове строительных фирм Cybarco.

Несчастье помогло

Звучит парадоксально, но банковский кризис, разразившийся год назад, может стать стимулом для оживления стагнирующего рынка недвижимости.

Правительство Кипра и Министерство финансов приняли решение разрешить использовать средства, замороженные на счетах иностранных и местных вкладчиков, для приобретения недвижимости.

Это позволит местным девелоперам реализовать свои «неликвиды» и облегчить положение ссудивших на их возведение средства банков. Которым, в свою очередь, теперь не придется самим избавляться от попавшей к ним в залог трудно реализуемой недвижимости.

Владислав Дробков, редактор журнала «Кипрское ежеквартальное обозрение», специально для «Ъ-Дома»

ЛАЙНЕР
Дом на Ходынке

**ЛЕГКИ
НА ПОДЪЕМ!**

ЦЕНЫ от 4,9 млн руб.



**ХОДЫНКОЕ
ПОЛЕ**



реклама

M²

%



МАГИСТРАТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
УСЛУГИ ПО СОТВОРЕНИЮ СДЕЛКИ
С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

+7(495)

232-08-08

ИНТЕКО

liner-dom.ru
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ

Москва, ул. Беговая, 3

Metrium

БЦ «Нордстар Тауэр», этаж 35



Проект в лесном поселке

id: 1665

Продается дом 2200 кв.м в элитном поселке на Новорижском шоссе, 23 км. Весь меблирован. Большая терраса, несколько гостиных, кухня-столовая, приемная, 4 спальни, кинозал, лифт. Прекрасная SPA-зона с бассейном, тренажерный зал. Лесной участок 200 соток.



Суперпредложение на Рублевке!

id: 2535

Новый дом в английском стиле на Рублево-Успенском шоссе, 5 км. Площадь 481 кв. м. Свободной планировки, под отделку. Высокое качество строительства. Элитный поселок на ближней Рублевке. Участок 26 соток.

www.metrium.ru

+7 (499) 270-20-20

реклама

ДОМ зарубежная недвижимость

Гражданство за миллион

Традиционно власти некоторых европейских стран предоставляют вид на жительство покупателям недвижимости, однако правительство Мальты пошло еще дальше и предложило инвесторам сразу европейское гражданство. Однако для этого им придется прожить на острове один год и заплатить чуть больше €1 млн.

— вид на жительство —

Небывалая щедрость

Первоначальный план мальтийских властей подразумевал предоставление гражданства всем покупателям недвижимости стоимостью более €650 тыс., однако это предложение вызвало шквал критики в Еврокомиссии. В итоге правительство страны изменило закон: гражданство можно получить в два этапа. На первом этапе инвестор должен прожить на Мальте год, заключив договор аренды на сумму не менее €16 тыс. за год. На втором этапе необходимо направить €650 тыс. инвестиций в экономику Мальты, купить недвижимость на €350 тыс., а также приобрести государственных акций или облигаций на сумму €150 тыс. «Европейские страны еще никогда не предлагали покупателям недвижимости готовое гражданство, в основном речь шла о виде на жительство или многократной визе. С этой точки зрения предложение Мальты можно назвать беспрецедентным», — говорит управляющий директор «ЗИП Реалти» Евгений Скоморовский.

Согласно программе Individual Investor Programme, в бюджет Мальты ожидается поступление в размере €30 млн уже в 2014 году. «На сегодняшний день Мальта является одним из наиболее привлекательных и бурно развивающихся мировых финансовых центров. «Открытость экономики, прекрасное географическое и стратегическое положение в самом сердце Средиземного моря, хорошо сформированная система коммуникаций, стабильное политическое положение и законодательная база, опирающаяся во многом на английское право, делают Мальту благоприятной средой для инвестиций», — говорит директор департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank Russia & CIS Елена Юргенева.

По ее словам, достаточно сказать, что в настоящее время на острове зарегистрировано 10% всех онлайн-казино в мире. В будущем по замыслу местных властей на острове будут базироваться штаб-квартиры медиа- и интернет-компаний. Власти острова также активно ведут переговоры с иностранными застройщиками, в частности из ОАЭ и Китая, активно привлекая их к девелоперской деятельности на острове. Сейчас инвесторам предлагается приобрести на льготных условиях участки под застройку апартаментов, торговых центров и офисных комплексов.

Для получения гражданства Республики Мальта больше всего обратилось желающих в Стамбуле и Дубае, однако, по словам управляющего инвестициями в недвижимость Игоря Индриконса, некоторое время наблюдается интерес со стороны покупателей из СНГ, в частности из России. Дело в том, что до этого многие страны ЕС предлагали за покупку недвижимости вид на жительство, который, по сути, выполнял роль обычной долговременной шенгенской визы. Цены россияне абсолютно не пугают. «Покупатели из России, которые еще вчера приобретали за полмиллиона долларов паспорта „банановой“ республики Сент-Китс и Невис, гарантирующие свободу передвижения без виз, сегодня вполне готовы к покупке мальтийской



Рынок мальтийской недвижимости после кризиса оказался на подъеме

недвижимости», — говорит эксперт. Правда, по его словам, Евросоюз, скорее всего, этого так не оставит и, если на Мальту хлынет поток желающих приобрести недвижимость, эту программу сократят. По словам президента Международного агентства недвижимости Станислава Зингеля, по количеству сделок среди иностранцев лидируют граждане Франции и Италии, в то время как россияне обеспечивают не более нескольких десятков сделок в год. «С начала текущего года мы отмечаем увеличение количества обращений от российских инвесторов, заинтересованных в инвестировании в недвижимость Мальты», — уверяет Елена Юргенева.

Возможность выбора

Все начинания мальтийских властей не замедлили сказаться на местных ценах на недвижимость. По словам аналитика УК «Финам Менеджмент» Максима Клягина, в течение последних шести-девяти месяцев цены демонстрируют умеренный рост в пределах 2–3%. Учитывая весьма небольшой размер этого локального рынка, ключевым фактором положительных изменений выступает преимущественно увеличение покупательской активности нерезидентов. «Подобные меры, ориентированные на иностранных инвесторов, определенно приводят к положительному эффекту. В подавляющем большинстве регионов мира покупка недвижимости не является основанием для получения вида на жительство и тем более гражданства. Как правило, необходимым условием для

этого являются значительные прямые инвестиции в экономику. При этом порог входа весьма высокий, особенно если речь идет о развитых странах», — говорит эксперт. Поэтому вполне можно предполагать, что новые условия получения гражданства будут дополнительно стимулировать интерес нерезидентов.

«В мире около 20 стран предлагают натурализацию в обмен на инвестиции в различные виды активов. Вместе с тем стоимость программы Мальты меньше, чем у стран первого порядка, но дороже, чем у стран второго порядка, к коим, собственно, и относится сама Мальта», — считает Станислав Зингель. Так, по его словам, натурализоваться в Великобритании можно за сумму от €1,2 млн, в Австрии — за сумму от €2 млн. Латвия и Греция предоставляют возможности по получению ВНЖ за суммы от €72 тыс. и €250 тыс. соответственно. В Испании, на Кипре и в Португалии — €500 тыс. «Ожидать какого-либо всплеска интереса к мальтийской недвижимости не приходится. Другое дело, что сам рынок недвижимости острова два-три года назад переживал спад. После чего 2013 год отметился незначительным отскоком, спроса в размере 5–6%», — говорит эксперт. Таким образом, недвижимость острова может быть интересна потенциальным инвесторам.

По словам Артема Алексева, простую квартиру с одной спальней на вторичном рынке недвижимости в Слиме в хорошем районе можно приобрести в среднем за €120–150 тыс. Новые постройки в Слиме



Инвесторов привлекают открытость мальтийской экономики и расположение в самом сердце Средиземного моря



Мальтийское гражданство продается вместе с недвижимостью

и Сент-Джулиансе (двух-трехспальные апартаменты) стоят уже €350–400 тыс. После 45-процентного снижения цен в 2004–2009 годах рынок недвижимости Мальты стал демонстрировать признаки восстановления. В 2012 году средняя обремененная стоимость жилья увеличилась на 0,5%, а в 2013 году — на 3,2%. «При этом в 2013 году общий прирост цен был обеспечен квартирами, составляющими 60% от общего объема предложения. В противоположность им индивидуальные жилые дома демонстрировали нисходящий ценовой тренд. В итоге средняя стоимость всех типов жилья составила на Мальте €3127 за 1 кв. м», — отмечает Станислав Зингель. Правда, рентная доходность недвижимости осталась неизменной и составила 3,33%, что является невысоким показателем по общеевропейским рамкам. Средняя стоимость ипотечного кредитования снизилась с 3,56% в марте 2013 года до 3,02% в марте 2014 года. Иностранцы предпочитают приобретать на Мальте квартиры и дома в высшем ценовом сегменте, к чему в немалой степени предрасполагает и законодательство острова, вводящее ограничения на минимальную стоимость жилья, приобретаемого иностранцами. По средневзвешенной цене на рынке за €650 тыс. на острове можно купить объект жилой недвижимости площадью до 215 кв. м. Причем в сегменте жилья бизнес-класса данных средств хватит на покупку квартир и домов площадью до 160 кв. м. В то время как элитная недвижимость вряд ли будет площадью выше 120 кв. м.

Одним из наиболее знаковых проектов на рынке жилой недвижимости Мальты является высотный жилищный комплекс Metropolis в Гзире, говорит Станислав Зингель. Элитный проект предусматривает возведение трех зданий высотой 15, 29 и 35 этажей. Помимо супермаркета, офисных площадей, фитнес-клуба и прочих объектов социальной инфраструктуры новостройка будет обладать вертолётной площадкой и открытым бассейном, расположенным на крыше одного из зданий. В них также предусмотрены террасы с ландшафтным дизайном, которые будут играть роль общественных пространств. Под домами будет размещен подземный паркинг, рассчитанный на 500 машиномест. Всего в комплексе насчитывается несколько сот квартир, стоимость которых начинается от €142 тыс. По словам Игоря Индриконса, за €650 тыс. на Мальте можно подыскать неплохие варианты: от современной трехкомнатной квартиры с видом на море до виллы с пятью спальнями, скорее напоминающей средневековый замок. Например, за €620 тыс. на данный момент можно приобрести полностью меблированный пентхаус с тремя спальнями общей площадью 210 кв. м.

Вопрос перспективы

Эксперты уже отмечают интерес российских клиентов. «Ни одна страна Евросоюза больше не предлагает такого быстрого „экспресс“-способа получения европейского гражданства. Это не просто виза или вид на жительство, а гражданство, которое по-

зволяет жить, работать без каких-либо временных ограничений», — говорит управляющий партнер компании Henley Estates Артём Алексеев. По его словам, поскольку программа «Гражданство в обмен на инвестиции» на Мальте заработала только с марта 2014 года, то клиенты пока находятся в стадии поиска, изучения рынка мальтийской недвижимости. «После запуска программы мы зафиксировали небольшой подъем цен на рынке недвижимости. Так как программа только начала действовать, то квартиры в центре страны пользуются самым большим спросом», — говорит эксперт. На севере острова есть районы с новыми частными домами и виллами. Российские потенциальные покупатели демонстрируют интерес к таким объектам, но пока не спешат инвестировать в покупку недвижимости, присматриваются к рынку. Поскольку по правилам программы купленную недвижимость нельзя ни сдавать, ни перепродавать в течение пятилетнего срока, то покупатели тщательно подходят к изучению рынка, ищут идеальные варианты для собственного проживания и отдыха. Сейчас заявители на гражданство и участники программы арендуют и покупают двух-трехкомнатные квартиры в Слиме и Сент-Джулиансе.

«Специфика острова такова, что он подойдет для легализации ограниченному кругу лиц из среды крупного международного капитала, по какой-то причине не желающих осуществлять натурализацию на общепризнанных рынках, подобных Великобритании или США», — скептически Станислав Зингель. По его словам, Мальта подходит для временного проживания или отдыха, однако покупка собственного жилья для краткосрочного отдыха нецелесообразна — гораздо эффективнее просто арендовать жилье. В свою очередь, пережитый длительный спад вряд ли будет отыгран местным рынком в среднесрочной перспективе. «На фоне умеренного прироста капитальной стоимости действующий уровень арендной доходности ниже среднеевропейского, что свидетельствует о невысокой инвестиционной привлекательности мальтийского жилья», — говорит эксперт. Впрочем, по словам Евгения Скоморовского, многие российские клиенты готовы и не на такие жертвы ради европейского гражданства.

Алексей Лоссов




8 (495) 777 555 4 SKOLKOVO-PARK.COM

Застройщик — ООО «Заречье-девелопмент». Проектная декларация на сайте skolkovo-park.com

ЛУНОК

ДЛЯ ИГРЫ В ГОЛЬФ

СКОЛКОВО ПАРК

КВАРТИРЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

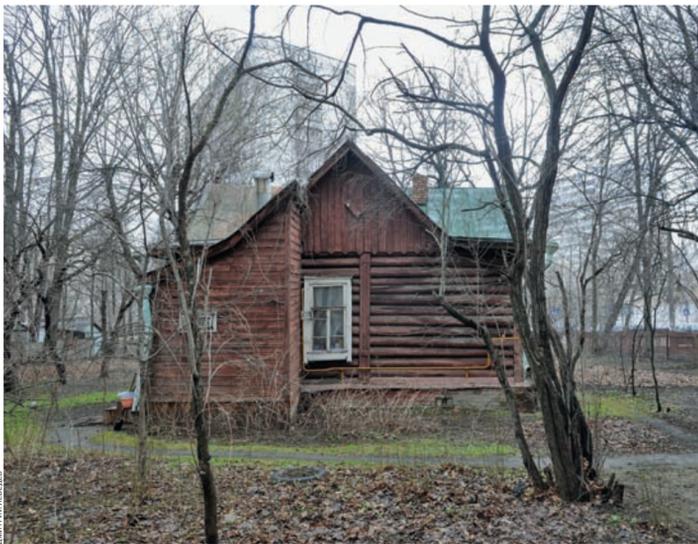
Хорошо забытое новое

— оазисы —

Другая шикарная по тем временам особенность поселка — московский телефон. И возможность за дополнительную плату провести провод в каждый дом.

Была построена и социальная инфраструктура: церковь, пруды для купания, кабинет врача. В Новогиреево имелись почтовый ящик, общественный парк с детской площадкой, круглосуточная охрана. Во второй очереди планировалось строительство общественного собрания. Того, что сейчас назвали бы общественным центром с бильярдом, боулингом, библиотекой и концертным залом.

— Данный проект обладает практически всеми характеристиками современных организованных поселков: единая дорожная сеть внутри комплекса, охрана, — говорит коммерческий директор компании Villagio Estate Алексей Коротких. — План поселка во многом соответствует нынешнему подходу к реализации проекта: есть жилая застройка, общественные рекреационные зоны, въездная группа. Не избежал застройщик и типичных ошибок современного девелопмента: к ним можно отнести линейную планировку дорожной сети и высокую скученность участков.



Дом на улице Алексея Дикого в Новогиреево, выглядящий как деревенская избушка, сто лет назад носил высокое звание коттеджа

«В 8 верстах от Москвы»

Еще один момент, на который делался акцент — транспортная доступность. «В 8 верстах от Москвы, в 20 минутах езды», — манила рекламная брошюра. С транспортом действительно все было хорошо. Личным экипажем недалеко было до Владимирского тракта. А рядом с поселком проходили сразу две железнодорожные ветки. Причем на Нижегородском направлении специально построили пригородную платформу Новогиреево с красивым вокзалом. А чтобы не ходить пешком, через весь поселок до станции была пущена линия конки. Рельсы, кстати, шли там же, где нынешние трамвайные, и в том же месте у платформы была конечная.

— Покупателей, как и сейчас, привлекали транспортная доступность и полный набор инженерных коммуникаций, — отмечает Алексей Коротких. — Что касается расположения поселка, то в дореволюционное время восток был вполне благоприятным направлением, сопоставимым с юго-западом.

Девелоперы, кстати, обещали еще улучшить транспортное сообщение и в будущем построить линию трамвая до Рогожской заставы. Примерно так трамвай сейчас и идет, но, судя по схемам 1920-х, до революции это начинание реализовано не было.

— Идея соединить дачный поселок с городом с помощью трамвая не была уникальной, — отмечает Михаил Коробко. — То же самое планировалось в организованном поселке Никольском, который перед революцией собирались строить в районе нынешней Нагорной улицы. Правда, пуск трамвая был связан с необходимостью договариваться с подмосковными властями. Многие документы того периода были утеряны. Думаю, прокладка линии не успела начаться, а Первая мировая война сняла этот вопрос с повестки дня.

Видимо, та же судьба постигла и ряд объектов второй очереди Новогиреево. Например, общественного собрания и центральной канализации с биологической очисткой сточных вод. Судя по тому, что в одном из уцелевших домов поселка канализации нет до сих пор, построить очистную систему до революции тоже не успели.

Типовые и дешевые

Кое в чем Александр Иванович Торлецкий оказался даже умнее своих будущих подмосковных коллег. Он догадался сразу наложить на хозяев коттеджей ограничения более жесткие, чем того требовали тогдашние

законы. Например, нельзя было рубить больше половины оказавшихся на участке деревьев, открывать на своей территории шпитейные заведения и фабричные производства. Кроме того, хозяева были обязаны следить за чистотой прилегающего к участку тротуара.

В наше время элитные поселки с серьезными дополнительными требованиями к собственникам, направленными на общее благо, появились далеко не сразу.

Еще одной новинкой для тогдашнего загородного строительства были типовые проекты домов. Проектов имелось шесть. Два деревянных — 2070 и 2225 рублей — и четыре каменных, то есть из кирпича. Тут разброс цен был уже больше: одноэтажные по 3000, 3500 и 4000 рублей и роскошная двухэтажная дача с башенкой за 6000 рублей. Участок стоил в среднем 1200 целковых.

Много ли это на наши деньги? Если считать по зарплатам, то дома получатся совсем недорогими. Армейский капитан получал 1000 рублей в год. Примерно столько же зарабатывали средней руки инженер или журналист. Рабочий имел 250 рублей. По поводу сравнения с арендной платой за жилье дореволюционные рекламщики тоже не вняли. Стоимость домовладения в Новогиреево была равна стоимости семи-восьмилетней аренды среднестатистической квартиры с удобствами. Если пересчитывать на батоны

(который тогда стоил 5 копеек, а сейчас около 35 рублей), то простенький каменный дом с участком обошелся бы сейчас в 3 млн рублей. Хотя дома эти вряд ли устроили бы современных покупателей. У самого дешевого проекта общая площадь меньше 50 кв. м.

— Планировки домов с точки зрения потребностей нынешних покупателей абсолютно нефункциональные, — считает Алексей Коротких. — Во-первых, комнаты были небольшие и размещались рядом с источником тепла. Во-вторых, изменилось назначение помещений: раньше планировкой предусматривалось множество подсобок, комнаты для прислуги и т. п.

Впрочем, тогда успех у поселка был потрясающий. В первый год удалось продать половину из примерно 600 участков.

Старинная барская усадьба стала быстро превращаться в подмосковную дачную местность, — напишет потом театральный критик Юрий Бахрушин, часть детства которого прошла на дачах в старом Гиреево. — Девственный лес начал беспардонно окверняться клочками грязной газетной бумаги, пустыми консервными банками, яичной скорлупой, битыми бутылками и прочими следами человеческой «культуры». Огромные задумчивые пруды, которые были некогда выкопаны пленными турками, захваченными Суворовым и Румянцевым, были разбужены беспрепятственным визгом купающихся и пьяными песнями катающихся на лодках.

Кстати, в воспоминаниях Бахрушин упорно именует Новогиреево «Новым Гиреевым». Видимо, привычное теперь словосочетание тогда плохо ложилось на язык.

Последний жилец

Конец поселку положила революция. Александр Торлецкий эмигрировал и в 1927 году умер в Хорватии. Буржуазские дачи довольно быстро превратились в рабочие коммуналки. Потом среди них построили несколько многоквартирных барачков. И к 1960-м, к моменту включения в состав Москвы, Новогиреево представляло собой скопление мрачных развалюх. Стоит ли удивляться тому, что бывшие дачи пустили на слом и застроили район панельным жильем?

Домов осталось, как уже упоминалось, только два. Один из них, самого дорогого проекта, принадлежал до революции некому Юрию, торговавшему печными изразцами. В советское время в старой даче размещалась аптека, а потом, когда все вокруг уже было застроено, ее тоже решили снести. По местной легенде кран дом не взял. А приглашенные

саперы посчитали, что если устроить взрыв, то соседние башни сложатся. Так и осталась стоять бывшая дача. Потом здесь были пункт приема вторсырья, выставочный зал и музей боевой и трудовой славы. А в 1990-х дачу Юрия отдали Музею наивного искусства.

Планировки, конечно, в первоначальном виде не сохранились. Почти весь верхний этаж превращен в один зал. Парадная лестница исчезла. Гости теперь поднимаются наверх по узкой черной внутри башенки. Исчез и большой балкон, занимавший угол между башней и основным объемом здания.

Второй дом, самой дешевой серии, уцелел, потому что в нем жил артист Алексей Дикий, лауреат множества премий, несколько раз сыгравший Сталина. Позже бревенчатое строение превратили в дом-музей, потом оно перешло в частные руки, и теперь здесь обитает неприступный мужчина лет 30.

— Это частная территория, и кому она сейчас принадлежит, неважно, — объясняет он, если постучать в дверь. — Да, я здесь с 2003 года. Но вы лишние вопросы задаете.

Внутри жилец не пускает и вообще не расположен общаться, но некоторые подробности из него вытянуть можно. Удобства выполнены в виде выгребной ямы. Но газ и водопровод центральные. Жилец считает, что его дом гораздо старше — 1864 года. Но кадастровая карта утверждает, что все-таки 1917-го.

На участке покосившийся старый фонарный столб без лампочки, яблоня, которые вроде бы сажал сам народный артист. Судя по той же кадастровой карте, огороженная забором территория в отдельный участок не выделена и нынешнему домовладельцу не принадлежит. Но пока неизвестный жилец последний, кто наслаждается городским уровнем комфорта в собственном доме с участком в бывшем поселке Новогиреево.

Конечно, это дачное место погубила революция. Но не только она. Так, дачное Лианозово живо и по сей день. Пережили поглощенные городом и многие деревни. Например, Дьяково в Коломенском, Матвеевское. Тут скорее сработали сразу несколько факторов. Во-первых, неудачное для Новогиреево решение первых советских градостроителей превратить тогдашнюю юго-восточную окраину столицы в промзону. Во-вторых, тут были все условия для размещения пролетариата: близость к Москве, железная дорога и наличие основных удобств. Многокомнатные дома, которые превратили в коммуналки. Собственно, те самые факторы, которыми первый подмосковный поселок так привлекал жильцов.

Никита Аронов

Пресня с гордостью представляет

Амбициозный жилой квартал RedSide* на Макеева

RedSide *

В нем есть что-то свое, близкое, душевное. В нем есть что-то особенное, харизматичное, глубокое, притягательное. Да, он с московским характером, особенный, для своих, для понимающих. У него все есть, и нет ничего лишнего. Он интригует, заставляет интересоваться собой.



495 725 60 60
www.redside.ru

Проектная декларация на redside.ru
Застройщик ОАО «7-й ТМГП»
*RedСайд

реклама

